sharing
inspirator ekonomi & bisnis syariah

3th sharing Magazine
Edisi Khusus

Sejarah Perkembangan Ekonomi Syariah di Indonesia

Rp 12.500,-
(Khusus JABODETABEK)
ISSN 1979-3863
9 771979 386334
Edisi 34 Thn IV Oktober 2009

Dodi Rahmat

Tiga Tahun Penuh Hikmah
(Oktober 2006-Oktober 2009)

Tiga tahun yang lalu, kami mengawali kerja "besar" ini: menyiapkan sebuah media yang membantu menjembatani pemahaman masyarakat tentang ekonomi syariah. Saat itu, ekonomi syariah tengah mekar, terus bertumbuh. Di berbagai belahan dunia, sistem ekonomi syariah mulai diakui dan diadopsi.

Di Indonesia, pertumbuhan ekonomi syariah tak kalah menggeliat. Bahkan pada tahun 2002 perbankan syariah pernah mencatat pertumbuhan fenomenal dengan bertumbuh 216,18% atau senilai Rp 4,05 Triliun. Padahal saat itu, Bank Umum Syariah (BUS) baru dua, yaitu BMI dan Bank Syariah Mandiri (BSM), sedangkan unit usaha syariah (UUS) bank konvensional ada enam.

Sayangnya, perkembangan yang menggembirakan ini kurang didukung dengan sosialisasi yang lebih luas. Bahkan, fatwa haram bunga bank – yang jelas-jelas merujuk pada Alquran – misalnya, lewat begitu saja. Di sisi lain, dahaga masyarakat pada informasi ekonomi syariah, tak sepenuhnya terpuaskan.

Sharing lahir dengan semangat ini; menyosialisasikan ekonomi syariah kepada lebih banyak orang. Oktober 2006 kami lahir dan terus membenahi diri.

Meskipun harus diakui, tidaklah mudah mempertahankan daya hidup sebuah majalah ekonomi dan bisnis syariah di kala industrinya belum matang. Indikasinya mudah saja. Banyak majalah yang terbit terpaksa gulung tikar karena sulit memperoleh pendapatan dari iklan dan penjualan.

Dan, kami mencoba memandangnya dari sudut positif: bahwa dengan pangsa masih sekitar 2,4 persen per Juli 2009, industri perbankan syariah masih punya peluang amat besar untuk tumbuh dan berkembang.

Dan kerja keras kami membuktikan, "bayi" *Sharing* terus besar dan bertumbuh.

Memasuki tahun ke empat, kerja besar lainnya tengah kami siapkan. Kami ingin majalah ini tak hanya hadir di Jawa dan Sumatera yang notabene adalah Indonesia bagian barat, tapi juga di wilayah tengah dan timur. Untuk itu, pembenahan distribusi mau tak mau harus kami lakukan. Dukungan dari berbagai pihak tentu sangat kami harapkan.

Dalam kaitan pengembangan *Sharing*, kami mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya terhadap para tokoh yang telah berkenan memberikan sumbang saran bagi kemajuan Sharing ke depan. **Ramzi A Zuhdi,** Direktur Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia (DPbS BI); **Yuslam Fauzi,** Direktur Utama Bank Syariah Mandiri; **Muhammad Irfandi,** Direktur Pemasaran Bank DKI; **Adiwarman A Karim,** Presiden Direktur Karim Business Consulting (KBC); **Ismi Kushartanto,** mantan Kepala Unit Usaha Syariah (UUS) BNI; **Agus Edi Sumanto,** Direktur Utama Asuransi Takaful Keluarga (ATK); **KH Ma'ruf Amin,** Ketua Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI); **Hanawijaya,** Direktur Bank Syariah Mandiri (BSM); **Benny Witjaksono,** Direktur Utama Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI); dan **Nur S. Buchori**, Direktur Utama BPRS Kota Bekasi, terima kasih untuk masukannya.

Kami berharap, Sharing akan menjangkau lebih banyak pembaca. Terus menginspirasi dan mendorong perkembangan bisnis dan keuangan syariah. Kami masih memiliki semangat yang sama ketika menerbitkan majalah ini pertama kali pada Oktober 2006, tak ada keraguan di hati kami akan manfaatnya. Manfaat untuk masyarakat yang ingin tahu tentang ekonomi dan bisnis syariah, pun untuk kami dari sisi bisnis. Semoga.

Salam,

Tia Setiati Mahatmi

Sejarah Syariah

Sejarah Perkembangan Ekonomi Syariah Di Indonesia

Ekonomi syariah di Indonesia bukanlah barang baru. Sejak abad ke-17 M pun ia sudah diterapkan. Bahkan menjadi salah satu pendorong kebangkitan nasional di awal abad 20. Ini membuktikan kebenaran nilai unversal yang dikandungnya.

SEJARAH PERKEMBANGAN EKONOMI SYARIAH

Hal 66 Personal Investing
Cara Efektif Mengelola Keuangan Keluarga

Hal 60 Internasional
Ekonomi Syariah Global: Masih Mencari Kredibilitas

TABUNG WAKAF
INDONESIA

DOMPET
DHUAFA
REPUBLIKA

Seminar Nasional

Quo Vadis Wakaf Indonesia

(Kritik dan Otokritik atas UU. No. 41/ 2004, PP No. 42/ 2006, & Peraturan BWI No. 1/ 2009)

Hari, Tanggal : Rabu, 28 Oktober 2009
Waktu : Pukul 11.00 – 16.00 WIB
Tempat : Auditorium Arifin Panigoro, Universitas Al-Azhar Indonesia)

Welcome Speech
Bpk. Ismail A. Said (Presiden Direktur Dompet Dhuafa Republika)
Bpk. Prof. Sayuti Hasibuan, Ph.D (Dekan FE Universitas Al-Azhar Indonesia)

Seminar

1. Dr. Mulya E.Siregar (Badan Wakaf Indonesia)
   "Peran dan Posisi Nadzhir Menurut UU dan Peraturannya"
2. Zaim Saidi (Direktur TWI-DDR)
   "Peran dan Posisi Nadzhir Menurut UU dan Peraturannya: Perspektif Nadzhir"
3. Ahmad Juwaini (Ketua Forum Zakat/ FOZ)
   "Arah Pengembangan Wakaf di Indonesia"
4. Nunung Nurul Hidayah, S.E., M.Si.
   "Peran Institusi Pendidikan dalam Pengembangan Wakaf di Indonesia"

*** *Free of Charge*, Terbatas Untuk 200 Peserta**

Informasi & Pendaftaran hubungi :
Fadilannisa, Telp : 7211035 ext. 310
www.tabungwakaf.com

Didukung oleh :

sharing

UAI

sharing
inspirator ekonomi & bisnis syariah

Penasihat Senior
PARNI HADI
RIZQULLAH

Pemimpin Redaksi & Perusahaan
Tia Setiati Mahatmi

Wakil Pemimpin Perusahaan
Wawan Salim
Nidhianti Larasati

Kepala Divisi Penerbitan Majalah
Enny Lenggogeni

Dewan Redaksi
Ir. Adiwarman A. Karim, SE, MBA
Dr. M Syafii Antonio
Dr. Didin Hafiduddin
Dr. Jafril Khalil
Ir. Muhammad Syakir Sula, AAIJ, FIIS
Prof. Dr. Sofyan Syafri Harahap
Dr. Ahmad Satori Ismail
Drs. H. Mohamad. Hidayat, MBA, MH
Dr. Mustafa Edwin Nasution
Prof. Dr. Uswatun Hasanah
Iggi Achsin, SE
Drs. Agustianto, MAg

Redaktur Pelaksana
Siwi Soetanto

Redaksi
Ibrahim Aji
Yudi Suharso
Vera Aldila
Sri Mustokoweni (Yogyakarta)

Marketing
JIP Megawati Hartono
Suzi Zebrina

Desain Grafis
Hairul Anwar

Photographer
Arul

Foto
Distributor / Dok / Imagebank

Sekretaris Redaksi
Naya

Distribusi
Haryanto

Sirkulasi
Suzi

Keuangan
Rita Artha K

Laporan Utama Filantropi Islam Bagus

Saya telah membaca laporan utama Majalah Sharing edisi September 2009 tentang Filantropi Islam. Saya menganggap laporan tersebut sangat riil menggambarkan kondisi perzakatan nasional di tanah air. Saya yang kebetulan menjadi penggiat zakat di salah satu lembaga amil skala kecil di Bekasi, kini menjadi mengetahui lebih jelas permasalahan utama di zakat ini. Saya harapkah ke depannya Sharing terus concern memberitakan tentang berbagai persoalan zakat nasional dan juga kegiatan-kegiatan perzakatan di tanah air.

Nurul Inayah
Bekasi Selatan
Jawa Barat

Liputan Sharing Jangan Monoton

Majalah *Sharing* sudah bagus. Tapi kalau saya lihat, yang dibahas selama ini pasti hanyalah cerita tentang keberhasilan-keberhasilan saja. Bagaimana kalau *Sharing* juga menampilkan bahasan tentang kendala permasalahan-permasalahan yang biasa dialami para pelaku Ekonomi dan Keuangan Islam.

Tri's Moelatho
Jakarta

Dalam liputan Sharing selama ini, kami tak hanya menampilkan cerita-cerita keberhasilan dari para pelaku di bidang ekonomi syariah. Kami kerap pula menampilkan kendala-kendala yang dihadapi pelaku bisnis syariah di lapangan. Tapi, saran anda tetap kami perhatikan. Terima kasih.

Mohon Data Sejarah Perbankan Syariah

Saya adalah penggiat ekonomi syariah di Jawa Tengah. Saya membutuhkan data-data tentang sejarah perkembangan perbankan syariah sejak awal keberadaannya di Indonesia sampai sekarang. Saya membutuhkannya untuk bahan penelitian saya. Terima kasih untuk *Sharing* yang selalu *care* memberitakan perkembangan ekonomi syariah di tanah air.

Woro Winarso
Semarang
Jawa Tengah

Majalah Sharing edisi Spesial Ulang Tahun ke 3 yang berada di tangan anda ini, secara khusus mengupas tentang sejarah perbankan syariah, mulai dari awal keberadaannya di tanah air sampai sekarang ini. Sharing mempersembahkannya secara khusus buat pembaca setia majalah Sharing sebagai bahan rujukan. Selamat membaca.

Majalah Sharing di Internet

Pembaca juga bisa mengunjungi majalah Sharing di internet. Silakan kunjungi http://issuu.com/sharing/docs/2709 untuk membaca majalah Sharing online berformat PDF. Ikutlah berkomentar dan bergabunglah untuk menulis di blog kami, http://majalahsharing.wordpress.com.

Di ranah social networking, kami juga ada di Facebook (FB), silakan ketik 'ekonomi syariah-sharing magazine' di groups search FB atau langsung kunjungi http://www.facebook.com/group.php?gid=46278149508. Kami tunggu ya!

PT POS INDONESIA (PERSERO), KERJASAMA DISTRIBUSI AXIS SALAM

Berlomba-lombalah dalam kebaikan
tebarkan Salam dalam persaudaraan
Jadikan komunikasi dengan komunitasmu makin lancar dengan AXIS Salam
Nikmati gratis konten Islami dan inspirasi hidup lebih baik selamanya.

PT Natrindo Telepon Seluler, operator Axis, menggandeng PT Pos Indonesia untuk memasarkan kartu prabayar Axis Salam di wilayah Jabodetabek dan Banten. Penandatangan dilakukan di gedung kantor pos Jakarta, Jl Lapangan Banteng, 9 September 2009 oleh Pjs Kepala Kantor Wilayah IV Posindo Zulkarnain Saad dan Direktur Teknologi PT Natrindo Seluler, Muslim Khan.

Melalui kerja sama ini, kartu prabayar Axis Salam dapat dibeli di 415 kantor pos yang terletak di Jabodetabek dan Banten. PT Pos juga akan menyiapkan sebanyak 6.000 orang tenaga pemasar Axis Salam.

Pjs Kepala Kantor Wilayah IV Posindo Zulkarnain Saad mengatakan pola kerja sama kedua perusahaan menggunakan sistem bagi hasil. BUMN perposan itu akan mendapat lebih banyak keuntungan apabila berhasil memasarkan kartu Axis Salam dalam jumlah yang juga tinggi. "Sistemnya management fee", ujar Zulkarnaen Saad. Berapa besarnya, baik PT Natrindo maupun PT Pos belum bersedia mengungkapkan.

Selain sisi bisnis, kerjasama ini juga bertujuan memberi dakwah dan edukasi kepada masyarakat. Malah menurut Zulkarnaen, nilai yang diusung AXIS Salam tersebut merupakan dasar utama kerjasama PT Pos dalam penyebarluasan AXIS Salam di gerai-gerai PT Pos. " Kami melihat banyak sekali potensi manfaat SMS Tausiyah AXIS Salam dalam mencerdaskan bangsa sekaligus meningkatkan kualitas akhlak generasi muda di tengah maraknya arus teknologi informasi yang saat ini telah menjadi salah satu kebutuhan pokok rumah tangga Indonesia. Untuk itu kami jadikan awal kerjasama AXIS- PT Pos wilayah IV ini sebagi entry point peluang dan kerjasama lainnya yang diharapkan bermanfaat bagi keduabelah pihak," jelasnya.

Muslim Khan, Direktur Teknologi PT Natrindo Telepon Seluler, menuturkan pihaknya memilih PT Pos karena jaringan yang dimiliki BUMN tersebut cukup banyak, sehingga memudahkan pemasaran. "Salah satu sebabnya kami memilih Posindo adalah karena kantor cabang yang cukup banyak," jelasnya

Kerjasama ini juga ditandai dengan peluncuran Perangko Prisma berlogo AXIS Salam di gedung Kantor Pos Pusat Jakarta.

KERJASAMA BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) DAN ISLAMIC CENTER ANDALUSIA-SENTUL

Bank Syariah Mandiri (BSM) menjalin kerjasama dengan Islamic Center Andalusia Sentul (ICA) dan Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) Tazkia untuk edukasi masyarakat dan syiar ekonomi syariah sekaligus pengembangan sumber daya manusia yang dibutuhkan industri perbankan dan keuangan syariah serta pengembangan sektor riil. Penandatanganan memorandum of understanding (MoU) dilakukan oleh Direktur BSM, Hanawijaya dan Ketua STEI Tazkia, Dr. M.Syafii Antonio. Dalam nota kesepahaman ini disepakati BSM akan mendonasikan sebagian dana untuk membangun sarana umum di lingkungan ICA di atas lahan seluas 2,3 ha.

Sarana umum yang dimaksud berupa mesjid, maalaf center, dan aula (training hall) STEI Tazkia. Melalui donasi tersebut, BSM dapat turut memanfaatkan aula di STEI Tazkia. Untuk kegiatan BSM, seperti acara pelatihan, pertemuan maupun seminar. Kehadiran BSM di lingkungan ICA dan STEI Tazkia di sentul ini diharapkan akan semakin memperkokoh kerjasama yang dijalin selama ini.

Selain penadandatanganan MoU, juga diberikan santunan terhadap 500 anak yatim dan tidak mampu di sekitar Bukit Sentul, Bogor.

"TRIAL OPENING" 9-9-9, SWISS-BELHOTEL MANGGA BESAR, JAKARTA

Swiss-Belhotel Mangga Besar, mengadakan pra-pembukaan hotel (Trial Opening) awal September lalu (9-9-9). Pada awal acara dilakukan pengguntingan pita oleh para pemilik hotel pukul sembilan pagi, kemudian sore harinya dilanjutkan dengan acara hiburan, buka puasa dan inspeksi hotel.

Gavin M. Faull, Chairman dan President Swiss-Belhotel Internasional mengatakan, "Sesuai dengan komitmen Swiss-Belhotel Internasional yaitu Passion and Professionalism, Swiss-Belhotel Mangga Besar dan semua hotel yang dikelola memiliki fasilitas dan pelayanan berkualitas prima dengan standar internasional serta semangat professional untuk melayani dan memberikan kepercayaan kepada tamunhotel, sehingga tamu hotel akan datang dan menginap kembali,".

PEMAPARAN KINERJA ASURANSI SYARI'AH MUBARAKAH

Press Conferenc
katnya Kepercayaan kepa
Asuransi Syariah Muba
rta, Hotel Alia Cikini, Sept

Asuransi Syariah Mubarakah membukukan aset hingga Rp165 Miliar pada semester kedua. Investasi dilakukan senilai Rp 58 Miliar, perolehan premi 191,6 Milyar yang didapat sampai dengan Agustus 2009, pencapaian RBC sebesar 167%. Ini diungkapkan Presiden Direktur Asuransi MUBARAKAH Dr. Ir. Salim Al Bakry, MBA, AAIJ, CPLHI, ACS, QIP dalam pemaparan publik di Jakarta, 14 September 2009.

Kinerja tersebut tercapai dengan adanya peningkatan kepercayaan para peserta atau pemegang polis Asuransi syariah Mubarakah, *teamwork* yang solid serta didukung kualitas sumber daya manusia yang profesional di bidangnya.

Salim juga mengumumkan, Asuransi Syariah Mubarakah telah menempati gedung baru yang lebih strategis dengan alamat di Barclays Building Penthouse lantai 17-18 JL. Jen Sudirman Kav. 22-23 Jakarta.

Asuransi Syariah Mubarakah mendapat penghargaan sebagai The Most Expansive Insurance dalam acara Islamic Finance Award dan Cup 2009 dari Karim Business Consulting, Agustus 2009. Baru-baru ini asuransi Syariah Mubarakah juga mendapat ISO 9001;2008. Ini menjadikannya asuransi syariah pertama di Indonesia yang memiliki standar kualitas manajemen internasional.

BUKA PUASA BERSAMA, NOVOTEL JAKARTA MANGGA DUA SQUARE (NJMDS)-DOMPET DHUAFA REPUBLIKA (DDR)

Puluhan anak yatim piatu asuhan Dompet Dhuafa Republika (DDR), dan anak-anak *Tree for a Child,* yang merupakan anak asuhan Novotel Jakarta Mangga Dua Square (NJMDS), berbuka puasa bersama Manajemen NJMDS awal September lalu. Kegiatan ini diselenggarakan setiap tahun oleh NJMDS dengan menggandeng DDR.

AMANAH CHARITY FUND DARI HSBC AMANAH INDONESIA DILUNCURKAN

Bekerjasama dengan Dompet Dhuafa (DD), HSBC Amanah Indonesia menyediakan layanan penyetoran zakat, infak, dan sedekah nasabahnya. Layanan tersebut dikemas dalam brand "Amanah Charity Fund".

Penandatangan kerjasama secara simbolis dilakukan Sandy Flockhart, CEO HSBC Asia Pacific & Global Head of Commercial Banking dan Ismail A. Said, President Director DD di Jakarta, 8 September 2009. Turut hadir Rakesh Bhatia, CEO HSBC Indonesia, serta Mahmoud Abushamma, Head of HSBC Amanah Indonesia.

Inisiatif ini berlaku bagi semua nasabah dan dapat dilakukan melalui semua kantor cabang HSBC Amanah. Dana amal ini akan disalurkan ke tiga fokus area, yakni Pendidikan, Lingkungan, dan Pembangunan Masyarakat.

Mahmoud Abushamma, Head of HSBC Amanah Indonesia menambahkan: "Sebagai bank internasional pertama yang memberikan layanan perbankan syariah di Indonesia, kami berupaya untuk mengembangkan variasi produk-produk dan layanan yang inovatif sesuai dengan kebutuhan nasabah, termasuk kebutuhan untuk melaksanakan kewajiban amal mereka. Kami gembira dapat bekerjasasama dengan Dompet Dhuafa dalam beberapa program unik ini dan memastikan agar amal ini benar-benar dapat membawa perbaikan bagi mereka yang membutuhkan".

PERMATABANK SYARIAH BUKUKAN LABA BERSIH RP29,4 MILIAR, SEMESTER I, 2009

PermataBank
Syariah
Menjadikan hidup lebih bernilai

Laba bersih Unit Usaha Syariah PermataBank (PermataBank Syariah) pada Semester I, 2009 tercatat Rp29,4 Miliar atau meningkat 41% dari posisi yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp20,9 Miliar. Ini dipaparkan Head of PermataBank Syariah Achmad K. Permana saat pemaparan kinerja Kuartal II, 2009 di Jakarta, 7 Agustus 2009.

Kenaikan laba bersih ini ditopang oleh peningkatan pendapatan seiring dengan peningkatan pembiayaan, di antaranya dari margin Murabahah dan sewa Ijarah yang tercatat sebesar Rp 39,5 Miliar atau mengalami kenaikan hingga 60% dari Rp 24,7 Miliar (q-o-q). Pendapatan operasional lainnya tercatat Rp 14,2 Miliar atau tumbuh 29% dari Rp 11,0 Miliar (q-o-q). Total pendapatan hingga Kuartal II, 2009 adalah sebesar Rp 53,8 Miliar atau meningkat hingga 51% dari Rp 35,7 Miliar (q-o-q).

Pembiayaan bersih (net) tercatat Rp 1,2 Triliun, meningkat hingga 50% dibandingkan Rp 797,8 Miliar (q-o-q). Pembiayaan bermasalah atau Non Performing Financing (NPF) di akhir Juni 2009 tercatat 2,7% atau mencatat perbaikan dari 4,7% pada periode yang sama tahun lalu.

Dari sisi aset, per Juni 2009 mencapai Rp1,5 Triliun atau naik Rp293 Miliar atau tumbuh 24% dari Rp 1,2 Triliun (Juni 2008). Dana pihak ketiga (DPK) yang berhasil dihimpun hingga kuartal II 2009 mencapai Rp 866,2 Miliar dari Rp865,7 Miliar (q-o-q). Rasio kecukupan modal (Capital Adequacy Ratio - CAR) mencapai 12,5%, jauh di atas ketentuan Bank Indonesia sebesar 8%.

Mereka Berkomentar

1 **2** **3** **4** **5**

"Selamat ulang tahun Sharing", semua bilang begitu ketika kami meminta komentar dan sarannya.

Sebagai satu-satunya majalah yang fokus di ekonomi dan bisnis syariah, memang banyak tantangan sekaligus peluang untuk kami. Tantangannya adalah menjangkau lebih banyak pembaca, terutama dari kalangan bukan komunitas ekonomi syariah. Peluangnya, industri ini masih punya ruang luas untuk berkembang di masa depan.

Itu juga yang dikatakan para pembaca majalah Sharing di bawah ini. Mereka adalah bankir, profesional insurer, dan konsultan ekonomi dan bisnis syariah terkemuka di Indonesia. Mari kita tengok komentarnya satu persatu.

1 Yuslam Fauzi, *Direktur Utama Bank Syariah Mandiri*

Yang pertama, selamat ulang tahun untuk majalah *Sharing*, semoga semakin sukses.

Saya selalu membacanya, makin hari saya melihat makin jelas berorientasi kepada ke-Islaman umumnya dan khususnya, ekonomi Islam. Kami di BSM menganut tiga spirit yang mungkin juga bisa diadopsi majalah Sharing.

Tiga spirit itu, spirit nasionalis, spirit religisitasitas, spirit universalisme, kalau tiga bentuk ini kita kembangkan, insyallah ekonomi syariah akan diterima semua orang karena sejatinya Islam itu kan rahmatan lil alamin.

Sharing sudah bagus, mungkin yang sekarang slotnya agak kurang yaitu artikel yang sifatnya sufistik. Yang, rada-rada tinggi pemahaman keagamaannya. Kalau dari segi gengsi, majalah sudah cukup, bisa dikatakan modern.

2 Muhammad Irfandi, *Direktur Pemasaran Bank DKI*

Kehadiran *Sharing* sangat dibutuhkan teman-teman di komunitas syariah, bukan hanya perbankan syariah, juga asuransi, pembiayaan non bank dan sebagainya.

Secara umum, *Sharing* menyajikan ekonomi syariah dalam bentuk berbeda seperti biasanya media lain. Lebih menarik bisa dikatakan.

Untuk ke depan, saya menyarankan *Sharing* membuat rubrik Unit Usaha Syariah Bank Pembangunan Daerah (UUS BPD). Itu kurang pemberitaannya, protes nih, ha ha ha. Padahal jumlahnya kan sudah 15 dan ada di 15 kota besar seluruh Indonesia. Jadi bisa mulai dari Aceh sampai paling timur itu Sulawesi Selatan. Kalau bank syariah lain kan ada di ibukota, kalau UUS BPD mewakili gaung di daerah.

Ini penting agar *Sharing* "gong"-nya sampai ke daerah. Saya melihat setidaknya ada dua manfaat. Pertama, bagi masyarakat di daerah jadi mendapat informasi tentang perkembangan ekonomi syariah di Indonesia. Kedua, bagi majalah Sharing sendiri, bertambah distribusinya, otomatis oplah naik toh?

Dari tahun ke tahun dibanding tahun pertama ini lebih baiklah. Untuk sosialisasinya sudah lebih baik, karena sudah banyak tokoh yang terjun kedalamnya, ada rubrik rutin dan insidentil. Saran saya selalu libatkan seluruh institusi.

3 Adiwarman A. Karim, *Presiden Direktur Karim Business Consulting*

Media yang konsisten untuk mengembangkan industri syariah adalah "Majalah *Sharing. Gak ada kecuali sharing,* jadi mudah-mudahan lebih istiqomah memperjuangkan dan meningkatkan mutunya dan bisa dijangkau masyarakat.

Saran saya untuk majalah *Sharing*, banyak potensi lain yang bisa digarap, mudah-mudahan bisa lebih variasi. Soalnya, seringkali kita berputar-putar di masalah bank ternyata ekonomi syariah itu luas, tidak hanya bank.

4 Ismi Kushartanto, *mantan Kepala Unit Usaha Syariah (UUS) BNI*

Alhamdulillah, bisa sampai tiga tahun, mudah-mudahan bisa terus, karena memang sangat dibutuhkan oleh industri keuangan syariah.

Menurut kami memang, perlu ada majalah yang menyosialiasikan ekonomi syariah. Dalam hal ini, apa yang dilakukan majalah Sharing itu yang dibutuhkan masyarakat, Cuma memang penyebarannya masih kurang. Ke depan, tingkat keterbacaaan atau *readership*-nya supaya lebih banyak. Agar, lebih banyak orang tahu dan paham ekonomi syariah. Saran lain, untuk tambah maju, libatkan seluruh stakeholders syariah, tidak hanya dari segi isi, misal menjadi narasumber, juga hal lain, misal di sisi kemitraan dan bisnis.

5 Ramzi A. Zuhdi, *Direktur Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia (DPbS BI)*

Selamat untuk Majalah *Sharing*. Bagus-bagus, minimal kertasnya bagus,... ha ha. Isinya makin

3th sharing Magazine

Tentang Sharing

6 7 8 9 10

ok, "Saya mendukung ", terus untuk tingkatkan kualitas dan kuantitasnya. Sejujurnya sudah semakin bagus, ini bukan *joke* ya, ini serius.

Saran saya, kalau bisa ada *market differentiating*. Ada yang untuk eksekutif, ada juga untuk kelas mahasiswa. Untuk yang mahasiswa tidak perlu kertas bagus seperti ini, sehingga dari sisi harga mereka mampu membelinya. Dengan begini juga memperbesar pangsa pasar majalah ini. Bagi mahasiswa, mereka menjadi semakin paham ekonomi syariah. Saya melihat pasar mahasiswa ini penting, supaya mereka dapat menjadi SDM-nya bank syariah. Kan kami di industri perbankan syariah masih banyak membutuhkan.

Saya sendiri mendengar, sampai ada mahasiswa-mahasiswa yang memfotokopi majalah *Sharing* karena tidak sanggup membelinya.

6 **Agus Edi Sumanto**, *Direktur Utama Asuransi Takaful Keluarga (ATK)*

Memang sudah fokus ke ekonomi dan bisnis syariah. Ini bagus sekali. Selanjutnya harusnya banyak inovasi yang dilakukan majalah Sharing sehingga menjadi salah satu yang concern terhadap pengembangan bisnis syariah.

Dilihat dari fungsi sosialisasi ekonomi syariah oleh majalah Sharing, sudah bagus hingga kini. Namun perlu ditambahkan segmen-segmen tertentu, yang selama ini belum tergarap, misalnya disektor keuangan mikro, asuransi syariah mikro (microtakaful) misalnya. Ini supaya ekonomi dan bisnis syariah bisa dilihat dari berbagai segi. Jangan cuma yang besar-besar, sektor mikro juga dikembangkan.

7 **KH. Ma'ruf Amin**, *Ketua Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI)*

"Saya suka membaca Majalah *Sharing*". Majalah Sharing sudah sangat bagus. Agar diperbanyak lagi, supaya mudah diperoleh dan bisa mencapai semua kalangan, sehingga sosialisasinya lebih bisa dirasakan. Informasinya lebih dipertajam lagi.

8 **Hanawijaya**, *Direktur Bank Syariah Mandiri (BSM)*

Menyambut baik Majalah *Sharing*, karena makin lama topiknya makin bagus. Sesuai dengan tema-tema yang terjadi dan itu baik sekali. Saya berharap Majalah *Sharing* menjadi majalah ekonomi syariah yang banyak diminati kalangan pengamat ekonomi syariah.

Sosialisasinya sangat aktif diberbagai acara. Saran saya untuk majalah *Sharing* agar tetap fokus, pilih topik yang sedang menjadi tren, jeli dalam mendengar isi-isu yang sedang berkembang. Karena itu yang dibutuhkan oleh banyak praktisi syariah.

Dalam rangka itu semua, "Saya doakan supaya majalah *Sharing* bisa lebih baik dan semakin berkembang"

9 **Benny Witjaksono**, *Direktur Utama Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI)*

Secara umum bagus, bagaimana sekarang, supaya lebih luas *coverage*-nya. Memang betul, Sharing satu-satunya yang fokus ke ekonomi dan bisnis syariah, tapi sepertinya aspek bisnisnya kurang, lebih banyak dakwahnya ini. Kalau begini, bagaimana bisa berjualan, ha ha ha?

Menjalankan fungsi sosialisasi itu bagus, tapi kalau sulit mendatangkan uang bagaimana?

Saran saya, Sharing ke depan lebih banyak sentuhan bisnisnya. Misalnya, produk-produk syariah yang laku menurut saya itu yang harus lebih banyak diliput. Lalu, liputannya lebih luas, tidak hanya perbankan.

10 **Nur S. Buchori**
Ketua Forum Komunikasi BPRS Bekasi
Direktur Utama BPRS Kota Bekasi

Saya turut bahagia dengan ulang tahun *Sharing* yang ke 3. *Sharing* selama ini sudah banyak berperan mensosialisasikan kiprah berbagai lembaga keuangan syariah (LKS), beserta lembaga keuangan mikro syariah. Kami berterima kasih kepada *Sharing* atas dukungannya selama ini. Saran saya, agar kegiatan lembaga keuangan syariah yang lebih mikro seperti koperasi syariah dan BMT agar lebih diperbanyak lagi pemuatannya.

■

Sejarah Perkembangan Ekonomi Syariah di Indonesia

Ekonomi syariah di Indonesia bukanlah barang baru. Sejak abad ke-17 M pun ia sudah diterapkan. Bahkan menjadi salah satu pendorong kebangkitan nasional di awal abad 20. Ini membuktikan kebenaran nilai universal yang dikandungnya.

"Ekonomi Islam adalah pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi yang diilhami oleh nilai-nilai Islam", Prof. M. Abdul Mannan dalam *Islamic Economics: Theory and Practice*, 1970.

Mannan adalah salah satu profesor di Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank (IRTI-IDB). Bukunya itu adalah salah satu rujukan ekonomi Islam kontemporer. Mannan lalu menjelaskan bukan berarti umat Islam dilarang mempelajari ilmu pengetahuan di luar nilai-nilai Islam, justru harus.

Awal September 2009, di Fakultas Ekonomi Universitas Padjajaran (Unpad), Bandung digelar seminar dan lokakarya ekonomi syariah. Salah satu pembicara adalah Dr. Phil Peter Schmiedel dari Otto-Friedrich Universitaet Bamberg, Jerman.

Dalam makalahnya berjudul, "Ethics of Economy as a Bridge between Western Ethics of Reason and Islamic Thinking", Phil Peter Schmiedel menilai, diterapkannya prinsip ekonomi Islam yang bermoral dan beretika dalam berbisnis bukan berarti meng-Islamkan dunia. Menurutnya, digunakannya ekonomi Islam hanya untuk mengeneralisasikan nilai etika dan norma objektif dalam Islam.

❄ SEJARAH NUSANTARA ADALAH SEJARAH EKONOMI SYARIAH

Di Nusantara, pelarangan riba bukanlah hal baru. Kerajaan Samudera Pasai masa Sultan Iskandar Muda di abad 17 M sudah melakukannya. Pelarangan riba adalah salah satu hal mendasar dalam sistem ekonomi Islam.

Hal mendasar lainnya, ekonomi yang berkeadilan sudah diterapkan secara tradisional di Nusantara dari dulu hingga kini. Di beberapa wilayah di Jawa, dikenal ada sistem *maro*, *mertelu*, dan lain-lain. Inilah adalah sistem bagi hasil dan risiko pertanian antara pemilik tanah dan penggarap.

Banyak sejarawan menilai embrio kebangkitan nasional sejak didirikannya Sarekat Dagang Islam (SDI) di Bogor oleh Raden Mas Tirtoadhisoerjo pada 1909. Oleh saudagar batik asal Laweyan, Solo, Haji Samanhoedi, SDI berkembang lebih besar sejak dibuka juga di sana.

Perserikatan pengusaha pribumi Islam ini bertujuan melawan dominasi ekonomi keturunan Tionghoa dan Barat di Nusantara saat itu dengan nilai-nilai yang baik. Nilai-nilai yang diterapkan Haji Samanhoedi kepada SDI antara lain sikap saling tolong agar hidup rukun, menjaga kesucian hati, dan tidak mempunyai pamrih untuk diri sendiri yang sekadar mencari sanjungan atau keuntungan finansial.

❄ EKONOMI SYARIAH KINI

Di masa Indonesia merdeka, beroperasinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada 1992 dianggap tonggak perkembangan ekonomi syariah dalam format modern. Sebagai jantung ekonomi syariah, industri perbankan syariah tumbuh mengagumkan. Menilik data Bank Indonesia (BI), jika dihitung volume usahanya sejak 1999-2008 saja, pertumbuhannya mencapai 44 kali lipat. Pernah pada 2001-2002 tumbuh sebesar 216%.

Bank syariah tidak bisa berjalan sendiri, perlu lembaga keuangan lain seperti asuransi. Maka sejak 1994 Asuransi Takaful pun berdiri. Diikuti asuransi lainnya seperti Mubarakah dan unit-unit syariah asuransi konvensional. Pertumbuhan premi asuransi jiwa syariah saja kini per tahun sekitar 30-40%. Memang, pangsa asuransi syariah masih sekitar 2% dibanding total asuransi di Indonesia. Tak jauh berbeda dengan perbankan syariah yang hingga semester kedua 2009 hanya 2,2%. Masih kecil memang, tapi banyak kalangan menilai justru peluang untuk tumbuh dan berkembangnya masih besar sekali.

Pun dengan pasar modal syariah. Salah satu yang menjadi pusat perhatian adalah perkembangan sukuk di Indonesia. Empat kali menerbitkan obligasi syariah ini, pemerintah Indonesia mendulang sukses yang tidak sedikit, bahkan bersaing dengan surat utang negara konvensional.

Melihat kesuksesannya, terutama di pasar global, Kepala HSBC Amanah Syariah Indonesia, Mahmoud Abushamma menilai, justru ini membuktikan bahwa RI dinilai baik untuk investasi di mata asing, terutama Timur Tengah yang sempat mengomposisi hingga 30% investasi sukuk global RI pada April 2009.

Ekonomi syariah bukan hanya perbankan, asuransi, dan sukuk. Strukturnya berkembang ke pegadaian, keuangan mikro, hingga filantropi. Yang jelas semuanya didasarkan pada nilai-nilai Islam yang jika ditelisik universal sifatnya. Seperti, keadilan, keseimbangan, dan kemaslahatan.

Karena, mengutip pernyataan Ketua Umum Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) Dr. Muliaman D. Hadad, " Ekonomi syariah itu *rahmatan lil alamin* (menjadi rahmat untuk semua--red), tidak ekslusif hanya untuk orang Islam. Ini untuk bangsa kok".

Tim Penelitian dan Pengembangan (Litbang) Sharing

"Ekonomi syariah itu *rahmatan lil alamin* (menjadi rahmat untuk semua--red), tidak ekslusif hanya untuk orang Islam. Ini untuk bangsa kok".

Bagi Hasil di Nahdlatul Tujjar

Oleh: ***Achmad Ubaidillah, Direktur Eksekutif Pusat Studi Pesantren/ Tokoh Muda Nahdlatul Ulama (NU).***

Nahdlatut Tujjar, embrio Nahdlatul Ulama (NU) adalah organisasi perdagangan yang menerapkan ekonomi Islam, antara lain sistem bagi hasil.

Perkembangan sistem ekonomi syariah di Indonesia merupakan bentuk perjuangan umat Islam Indonesia dalam pemikiran ekonomi (fikrah iqtishadiyyah) yang menginginkan adanya lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan syariah Islam.

❄ SEJAK KESULTANAN ACEH HINGGA SERIKAT DAGANG ISLAM

Menelusuri lebih lanjut perihal perjuangan umat Islam dalam pemikiran dan praktik ekonomi Islam di Indonesia, secara historis tidak dapat dilepaskan dari penerapan prinsip-prinsip dan etika Islam dalam bidang ekonomi seperti yang dilakukan pada masa Sultan Iskandar Muda yang berkuasa dari tahun 1607 sampai 1636.

Aceh mencapai kejayaannya pada masa kepemimpinan Sultan Iskandar Muda. Daerah kekuasaannya cukup besar dan memberi reputasi internasional sebagai pusat dari perdagangan dan pembelajaran tentang Islam. Pada masa tersebut, Sultan di Kesultanan Aceh mengeluarkan kebijakan riba diharamkan. *Deureuham* adalah mata uang Aceh pertama. Selain itu di Kesultanan Samudera Pasai pada masa pemerintahan Sultan Muhammad Malik az-Zahir (1297/1326) telah mengeluarkan mata uang emas. Secara umum di berbagai Kesultanan Nusantara berlaku sistem kelembagaan kemitraan dagang (syarikah mufawadhah) dan sistem qirad, mudharabah, mugharadhah atau kepemilikan modal (Mr. Kurnia, 2007).

Berbagai hukum tersebut adalah bagian hukum perekonomian Islam. Ini menunjukkan diterapkannya sistem ekonomi Islam pada masa kesultanan-kesultanan di Nusantara.

Kemudian memasuki awal abad 20, sebuah organisasi perdagangan berlandaskan hukum Islam yakni Sarekat Islam sebagai salah satu organisasi kebangsaan di Indonesia yang bertujuan melawan dominasi pedagang asing dan keturunan yang selanjutnya berganti nama menjadi Sarekat Islam. Organisasi Sarekat Islam pada awalnya merupakan perkumpulan pedagang-pedagang Islam.

Organisasi ini dirintis oleh R.M. Tirto Adhisoerjo pada 1909 di Bogor, Jawa Barat dengan tujuan untuk melindungi hak-hak pedagang pribumi Muslim dari monopoli dagang yang dilakukan untuk pedagang-pedagang besar Tionghoa.

Pada 1911 di kota Solo Haji Samanhudi membuka cabang SDI asal Bogor ini. Tujuan perkumpulan ini adalah untuk menghimpun para pedagang Islam agar dapat bersaing dengan para pedagang lainnya seperti pedagang Tionghoa, India dan Arab. Mengapa demikian? Hal ini dikarenakan saat itu pedagang-pedagang tersebut lebih maju usahanya daripada pedagang pribumi. Keadaan itu sengaja diciptakan oleh Belanda. Adanya perubahan sosial menimbulkan kesadaran kaum pribumi. SDI merupakan organisasi ekonomi yang berdasarkan pada agama Islam dan perekonomian rakyat sebagai dasar penggeraknya.

❄ PILAR EKONOMI ISLAM KAUM NAHDLIYIN

Di samping SDI, organisasi besar Islam di Indonesia lainnya yang telah melakukan hal sama adalah Nahdlatul Ulama (NU) yang lahir pada 31 Januari 1926. Suud Fuadi (2009) dalam artikelnya "NU dan Kebangkitan Ekonomi Umat" menyatakan bahwa NU sebagai organisasi tidak saja terlahir dengan bangunan tradisi keagamaan, nasionalisme dan pemikiran, namun ia juga dibangun oleh kekuatan ekonomi.

Tiga fondasi itulah yang menjadi pilar berdirinya NU 1926, dan sering disebut sebagai tiga pilar penyokong berdirinya NU. Tiga pilar utama yang itu ialah, Nahdlatul Waton atau kebangkitan bangsa (1914) sebagai semangat nasionalisme dan politik, Taswirul Afkar atau potret pemikiran (1918) sebagai semangat pemikiran keilmuan dan keagamaan dan Nahdlatut Tujjar atau kebangkitan para pedagang (1918) sebagai semangat pemberdayaan ekonomi. Meskipun dalam perjalanannya, ketiga pilar itu tidak berjalan seimbang dan sepanjang sejarahnya, NU

sangat lekat bahkan tak bisa dipisahkan dengan politik.

Nahdlatut Tujjar lahir sebagai ekspresi para ulama di tiga jalur strategis Jawa Timur saat itu, yaitu Surabaya, Kediri, dan Jombang dan didorong oleh dua faktor penting. Pertama, para ulama kebanyakan belum banyak berbuat dalam upaya pemberdayaan rakyat. Padahal, kemiskinan dan kemaksiatan sudah sampai pada tahap yang sangat memprihatinkan kala itu. Kedua, kolonialisme Belanda sudah merontokkan sendi-sendi kehidupan masyarakat, termasuk tradisi perdagangan. Mereka memiliki kesamaan visi dan misi untuk mengangkat kualitas kehidupan masyarakat di satu sisi, dan memerangi kolonialisme yang telah melahirkan aneka bentuk eksploitasi dan penindasan di sisi lainnya (Suud Fuadi, 2009).

❄ KEMANDIRIAN EKONOMI MENURUT PENDIRI NU

Berkaitan dengan pendirian Nahdlatut Tujjar ini, KH. Hasyim Asy'ari menguraikan tentang problem-problem keumatan yang terkait erat dengan soal ekonomi. KH. Hasyim Asy'ari kemudian memelopori dan menuntut kepedulian para ulama, karena merekalah pemimpin dan teladan umat. Apabila basis-basis dan simpul-simpul kemandirian ekonomi tidak dibangun, selain para ulama telah berdosa, bangsa ini juga akan terus terpuruk dalam kemiskinan, kemaksiatan, dan kebodohan akibat dari kuatnya pengaruh kolonial (Jarkom Fatwa, 2008).

Yang tidak kalah menarik, sebagaimana dicatat Adien Jauharudin, sejak awal pendiriannya, Nahdlatut Tujjar ternyata telah mengenal dan menerapkan manajemen organisasi modern. Selain itu, konsep investasi usaha juga mengemuka dalam bentuk sederhana, yang di era sekarang dikenal dengan *profit share*. Pembagian keuntungan 50% menjadi kesepakatan bersama, tetapi masih boleh dikembalikan untuk memperkuat modal. Dengan begitu, Nahdlatut Tujjar didirikan bukan hanya untuk membangun basis perekonomian para ulama, melainkan menjaga tradisi perdagangan yang sudah ada sejak sebelum datangnya kolonial dan turut menciptakan pasar sendiri di daerah Surabaya, Kediri, dan Jombang.

Lebih dari itu, Nahdlatut Tujjar juga memiliki cita-cita ideal untuk membebaskan masyarakat NU dan umat pada umumnya dari kemiskinan, kemaksiatan, dan kebodohan sehingga memosisikan Islam dan umat Islam pada posisi yang kuat, sehingga tidak hanya secara normative islam disebut sebagai *ya'lu wala yu'la alaihi*, namun juga secara riil menunjukkan bahwa umat Islam berdiri pada posisi yang terhormat dan sejahtera.

Argumentasi di atas selaras dengan sebuah adagium yang menyebutkan bahwa *amwal (wealth)* atau ekonomi merupakan salah satu pilar kemajuan peradaban Islam. Dalam hal ini, Ibnu Khaldun mengatakan "Ekonomi adalah tiang dan pilar paling penting untuk membangun peradaban Islam. Tanpa kemapanan ekonomi, kejayaan Islam sulit dicapai bahkan tak mungkin diwujudkan. Ekonomi penting untuk membangun negara dan menciptakan kesejahteraan umat. (Ringkasan dari Muqaddimah Ibnu Khaldun, Bab 3,4 dan 5).
Imam Al-Ghazali, Asy-Syatibi dan seluruh ulama ushul fiqh yang membahas maqashid syari'ah, pasti memasukkan amwal sebagai pilar maqashid. Shah Waliullah Ad-Dahlawy, ulama terkemuka dari India, (1703-1762). berkata, "Kesejahteraan ekonomi merupakan prasyarat untuk suatu kehidupan yang baik. Tingkat kesejahteraan ekonomi sangat menentukan tingkat kehidupan. Seseorang semakin tinggi tingkat kesejahteraan ekonominya akan semakin mudah untuk mencapai hayatan thayyibah atau kehidupan yang lebih baik.

■

"Sejak awal pendiriannya, Nahdlatut Tujjar ternyata telah mengenal dan menerapkan manajemen organisasi modern. Selain itu, konsep investasi usaha juga mengemuka dalam bentuk sederhana, yang di era sekarang dikenal dengan profit share. Pembagian keuntungan 50% menjadi kesepakatan bersama, tetapi masih boleh dikembalikan untuk memperkuat modal".

Dinar Emas Aceh

Bagi hasil umumnya lahir pada usaha yang hasilnya kurang dapat dipastikan atau memiliki risiko yang besar. Bagi hasil lahir secara alamiah dalam sistem ekonomi berlabel apapun, feodalis, sosialis, atau kapitalis. Sebelum sistem ekonomi modern masuk dan diterapkan di Nusantara, bagi hasil sudah dijalankan, terutama di sektor pertanian, misalnya di Aceh, Bali, Ternate, Toraja dan Gorontalo. Ekonomi syariah, khususnya perbankan syariah mendasarkan usahanya terutama dalam bentuk bagi hasil. Samakah bagi hasil yang dimaksud bank syariah dengan yang secara tradisional diterapkan di Nusantara?

Ekonomi Syariah dan Bagi Hasil Pertanian

Ir. Syahyuti, Msi, *Peneliti Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian, Institut Pertanian Bogor (IPB)*

TENANCY RELATION

Dalam dunia pertanian dikenal "hubungan penyakapan" (*tenancy relation*). Pengertiannya luas dari yang memiliki pengertian yang luas, mencakup berbagai bentuk hubungan sementara yang terjadi akibat penguasaan tanah oleh pengelola yang bukan pemilik, mencakup sewa dan bagi hasil. Namun dalam perkembangannya, istilah penyakapan hanya untuk bagi hasil, tidak termasuk sewa. Pada usahatani padi, adakalanya input produksi ditanggung sendiri oleh pemilik atau ditanggung bersama dengan penggarap. Demikian pula dalam keterlibatan pengelolaan, adakalanya pemilik tanah terlibat atau tidak sama sekali. Pada wilayah yang terbuka, dimana kompetisi untuk memperoleh tanah garapan tinggi, maka sewa semakin berkembang.

Ada kecenderungan pendapat, bahwa bagi hasil mengindikasikan pertanian tradisional, sedangkan sewa merupakan ciri pertanian modern. Penerapan bagi hasil lebih adil, karena penyakap pastilah berasal dari kelas yang lebih rendah. Sedangkan petani yang berani memilih sewa umumnya dari kelas ekonomi yang lebih tinggi.

Jadi, bagi hasil merupakan mekanisme untuk mewujudkan nilai sosial dari tanah. Untuk usaha pertanian padi sawah, sampai saat ini umumnya pembagian dilakukan terhadap hasil kotor, meskipun spirit *landreform* menginginkan yang dibagi adalah hasil bersih. Pembagian dari hasil kotor mengandung sifat sosial berupa kebersamaan. Ini lebih adil, karena penyakap yang investasinya berupa kerja, dan pemilik dengan investasi tanah dan modal lain (bibit, pupuk, dan pestisida), sama-sama menanggung resiko.

Jika hasil panen anjlok, maka kedua belah pihak masih tetap sama-sama memperoleh bagian meskipun kecil. Namun jika pembagian dari hasil bersih, penyakap memiliki resiko yang lebih besar. Jika panen sedikit, maka bisa saja itu sudah habis untuk membayar sarana produksi, sehingga penggarap tidak memperoleh apapun. Selain bagi hasil, juga dikenal "bagi usaha".

SISTEM KEDOKAN DI JAWA

Masyarakat tani di Jawa mengenal sistem "kedokan". Dalam sistem ini, penyakap mendapat upah menanam, menyiangi dan memanen saat panen dari pemilik tanah berdasar nisbah tertentu yang disebut bawon. Penyakap menyakapkan lagi pekerjaan-pekerjaan tertentu kepada orang lain. Khusus untuk pekerjaan memanen, adakalanya petani yang memperoleh hak bawon membaginya lagi dengan si pemanen yang disebut penderep. Berarti di sini berlangsung penyakapan secara berganda pada satu petak sawah yang menerapkan bagi hasil

dan bagi usaha yang melibatkan empat pihak sekaligus. Mereka adalah pemilik sawah, penyakap, petani yang melakukan kedokan, dan penderep.

Tampak bahwa konsep bagi hasil telah dikembangkan sedemikian kompleksnya, yang mungkin belum terpikirkan dalam produk-produk bank syariah. Kerjasama tak lagi hanya antarpihak yang bermodal dengan yang tidak, tapi juga antara mereka yang sama-sama hanya mengandalkan tenaga. Ini hanya bisa terjadi bila mengaplikasikan prinsip bagi hasil yang perolehan tiap pihak lebih mudah menghitungnya.

❆ PENGAWASAN BERDASAR PATRON-KLIEN

Bagaimanapun ragamnya, namun kerjasama bagi hasil selalu didahului oleh perjanjian (akad) bagi hasil yang tegas dan jangka waktu tertentu. Inilah benang tipis yang "diperjuangkan" dalam perbankan Islam, yang membedakannya dengan ideologi ekonomi lain. Satu pendekatan yang menarik ditemui dalam pengawasan usaha.

Tidak sebagaimana pengawasan dalam perekonomian modern yang berlangsung secara vulgar dan frontal, pemilik modal mengawasi usaha secara halus dalam hubungan yang intim berformat hubungan patron-klien yang tentu tidak anonim. Kepercayaan (trust) merupakan modal unik yang dibangun melalui hubungan yang cukup lama. Hanya dengan inilah dapat dipahami karakter moral rekan usaha.

Namun demikian, ada toleransi terhadap ketidakjujuran dalam batas-batas tertentu. Tak ada kejujuran mutlak. Pemilik tanah tahu bahwa penyakap adakalanya tidak melaporkan hasil panen sesungguhnya, terutama bila panen kurang baik. Ini dianggap korbanan dari sistem pengawasan yang "murah" tersebut. Namun, dalam kondisi usaha yang dikerjakan gagal, maka yang diutamakan adalah nasib pekerja. Dalam usaha perikanan tangkap, jika hasil tangkapan sedikit sekali, maka nelayan boleh membawa pulang ke rumahnya masing-masing.

Demikian pula jika hasil panen gagal, maka bagian untuk penyakap lebih diutamakan. Hal ini karena buruh nelayan dan petani penggarap umumnya hidup dalam garis batas subsistensi. Dengan cara ini, maka sistem bagi hasil telah menunaikan kewajiban moralnya.

"Kerjasama ekonomi dengan menerapkan bagi hasil merupakan produk yang fitrah alamiah yang akan selalu eksis, sebagaimana ekonomi Islam itu sendiri".

Kenyataannya, bagi hasil juga membuka peluang terjadinya perilaku eksploitatif oleh pemilik modal. Hal ini lumrah ditemukan dalam usaha perikanan tangkap. Para buruh nelayan yang teraliênasi terhadap "ekosistem daratan", memudahkan pemilik (juragan darat) mengeruk bagian secara lebih besar dengan tidak menginformasikan secara benar tentang harga es, garam, dan bahan bakar yang menjadi modal kerja, serta harga ikan perolehan.

❆ TANTANGAN PENERAPAN BAGI HASIL

Kerjasama ekonomi dengan menerapkan bagi hasil merupakan produk yang fitrah alamiah yang akan selalu eksis, sebagaimana ekonomi Islam itu sendiri. Namun, sistem bagi hasil masih memikul stigma sebagai bentuk usaha ekonomi yang tradisional, dimana relasi sosial merupakan asset yang lebih penting dari sekedar perolehan materi.

Hal ini didukung kenyataan bahwa bagi hasil di masyarakat kita umumnya berlangsung pada usaha pertanian yang berskala kerakyatan. Sulitnya, pertanian dan usaha kecil lainnya merupakan area yang masih alergi untuk diakrabi perbankan nasional. Bagi hasil akan tetap eksis selama menumpuknya pemilikan modal pada sekelompok orang dihadapkan dengan barisan manusia yang hanya mengandalkan tenaga dan ketrampilannya.

Faktor pendorong lain untuk eksistensi bagi hasil adalah risiko yang besar dan tingginya ketidakpastian, karena kemalasan pemilik atau karena pemilik tak cukup tenaga untuk menggarap sendiri, serta hidupnya nilai-nilai saling berbagi di antara sesama. Keunggulan lainnya adalah sifat fleksibilitas bagi hasil yang memungkinkan variasi penerapan yang tak terbatas.

Bagi perbankan syariah, ada kendala antara kultur perbankan yang menuntut pengelolaan secara modern dan kepastian manajemen, dihadapkan kepada penerapan bagi hasil pada masyarakat kita yang cenderung mengandalkan hubungan-hubungan atas solidaritas tradisional. Namun, akibat invansi ekonomi kapitalis, sudah merupakan hal yang umum, bahwa masyarakat lebih suka dengan kalkulasi yang serba pasti. Sayangnya, kejujuran sebagai *critical point* sistem bagi hasil, justru saat ini sedang menjadi penyakit pada bangsa kita. ■

44x 9bln

Tumbuh 44 Kali Lipat dalam 9 Tahun

Volume usaha total perbankan syariah Indonesia hanya setara dengan satu bank konvensional, PermataBank. Menempati urutan kedelapan bank umum beraset terbesar per Juni 2009, PermataBank memiliki aset Rp54,101 Triliun. Pada Desember 2008, nilai asetnya adalah Rp54,060 Triliun.

Sementara itu, total aset perbankan syariah Indonesia per Juli 2009 adalah Rp55,610 Triliun. Ya, istilahnya "beti" alias beda tipis atau ibarat "11-12" lah. Jika, dibandingkan dengan bank beraset terbesar, Bank Mandiri, jauhlah. Per Juni 2009, Mandiri membukukan aset Rp337,324 Triliun.

Jika PermataBank berada di urutan kedelapan, berarti kurang lebih perbankan syariah di urutan itu juga. Secara total industri, bukan dilihat per bank syariah.

Kecil hati? Tidak juga karena jika ditelisik, volume usaha perbankan syariah Indonesia tumbuh 49 kali dalam 10 tahun kurang lima bulan. Pada 1999, ketika Bank Muamalat Indonesia (BMI) tidak lagi sendirian tersebut dengan berdirinya Bank Syariah Mandiri (BSM) dan Unit Usaha Syariah (UUS) Bank IFI, total aset industri hanya Rp1,12 Triliun. Sangat kecil jika dibandingkan dengan Juli 2009, Rp55,610 Triliun.

Jika dihitung mundur dari 2008, tumbuhnya 44 kali lipat. Volume usaha per Desember 2008 adalah Rp49,55 Triliun atau mengomposisi 2,14% dari total volume usaha perbankan.

Dalam lima tahun terakhir laju pertumbuhan aset rata-rata tercatat 46,3% per tahun (2003-2008). Selama 2007 hingga 2008, pertumbuhan rata-rata 36,2% per tahun, lebih tinggi daripada laju pertumbuhan aset perbankan syariah regional (Asia Tenggara) yang berkisar 30% pertahun untuk periode yang sama.

Ibarat pesilat, untuk tumbuh rata-rata 36,2% mungkin hanya sebagian "jurus" yang dikeluarkan. Karena, sempat juga industri ini tumbuh di level 200% pada 2002 (y-o-y). Dahsyat ya?

Lalu sekarang mengapa hanya 36,2%? Bagaimana kisah perjalanan industri ini sejak awal 1990-an ketika BMI berdiri? Bagaimana prospeknya di 2010?

(Tim) ■

"Dalam lima tahun terakhir laju pertumbuhan aset rata-rata tercatat 46,3% per tahun (2003-2008). Selama 2007 hingga 2008, pertumbuhan rata-rata 36,2% per tahun, lebih tinggi daripada laju pertumbuhan aset perbankan syariah regional (Asia Tenggara) yang berkisar 30% pertahun untuk periode yang sama"

Aset yang Terus Tumbuh dan Berkembang

Bermula dari gagasan, pembahasan mendalam, mendirikan bank syariah hingga menghasilkan pertumbuhan. Inilah sekilas pertumbuhan aset industri perbankan syariah di Indonesia.

Bertumbuhnya bank-bank syariah di dunia internasional sejak 1970-an berpengaruh ke Indonesia. Pada awal 1980-an, diskusi mengenai bank syari'ah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan para tokoh agama dan ekonom. Mereka antara lain, Karnaen A. Perwataatmadja, M. Dawam Raharjo, AM. Saefuddin, M.Amien Azis, dan lain-lain. Beberapa uji coba pada skala yang relatif terbatas telah diwujudkan. Di antaranya Bait Al-Tamwil Salman, Bandung, yang sempat tumbuh mengesankan. Di Jakarta juga dibentuk lembaga serupa dalam bentuk koperasi, yakni Koperasi Ridho Gusti.

Setelah itu, adalah guliran semangat menjadi tindakan. Pada awal 1990-an Majelis Ulama Indonesia (MUI) menggelar lokakarya tentang bunga bank. Berlanjut keputusan untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Maka, pada 1991, lahirlah BMI. Dukungan pendirian BMI datang tidak hanya dari kalangan ulama dan cendekiawan Muslim Indonesia, juga pemerintah, dalam hal ini Presiden Soeharto sendiri.

PERNAH TUMBUH HINGGA 200%

Selanjutnya, seperti diketahui saat ini perbankan syariah telah menjadi industri yang bersaing dengan perbankan konvensional. Hingga akhir 1999, total aset bank syariah di Indonesia baru mencapai Rp 1,12 Triliun atau sekitar 0,11% dari pangsa pasar. Saat itu baru ada Bank Muamalat yang didirikan pada tahun 1992, Bank Syariah Mandiri (BSM) dan Unit Usaha Syariah Bank IFI yang mulai menjalankan operasional perbankan syariah pada tahun 1999.

Perbankan syariah pernah mencatat pertumbuhan fenomenal pada Desember 2002 dengan bertumbuh 261,18% (y-o-y) atau senilai 4,05 Triliun. Saat itu, Bank Umum Syariah (BUS) baru dua, yaitu BMI dan Bank Syariah Mandiri (BSM). Sedangkan unit usaha syariah (UUS) bank konvensional ada enam.

Sayang, pertumbuhan fantastis ini hanya terjadi di 2002 karena setelahnya turun perlahan hingga stabil di kisaran 30% per tahun. Desember 2003, pertumbuhan usaha bank syariah tumbuh 94,28% menjadi Rp 7,86 Triliun. Hanya dua UUS bertambah di tahun ini.

❄ FATWA HARAM BUNGA BANK

Pada 16 Desember 2003, Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengeluarkan fatwa tentang haramnya bunga bank. Meski tidak langsung didukung oleh dua organisasi Islam besar saat itu, Muhammadyah dan Nahdlatul Ulama (NU), banyak kalangan memprediksi akan terjadi perpindahan dana cukup besar dari bank konvensional ke syariah yang otomatis mendorong pertumbuhan non organik.

Kenyataannya tidak seperti yang diharapkan, Desember 2004, dengan komposisi tiga BUS dan 15 UUS, kenaikan volume usaha hanya 95,01% (y-o-y) menjadi Rp 15,33 Triliun. Memasuki 2005, terutama di semester tiga, industri ini mulai menghadapi tekanan suku bunga bank konvensional yang tinggi dan melambatnya roda ekonomi di sektor riil yang selama ini menjadi andalan bank syariah.

❄ KEHILANGAN MOMENTUM PADA 2005

Maka, pada Desember 2005, dengan total tiga BUS dan 19 UUS, total aset bank syariah hanya tumbuh 36,24% (y-o-y) menjadi Rp 20,88 Triliun atau 1,4% dari total aset perbankan umum.

Memasuki 2006, tekanan SBI masih tinggi terhadap perbankan syariah. Selama Desember 2005 hingga April 2006 SBI bertengger di 12,75%. Masih tingginya SBI hingga semester pertama 2006 dan belum membaiknya persepsi terhadap iklim investasi dan pemulihan kegiatan ekonomi yang berjalan lambat pada semester pertama, secara umum berdampak pada terbatasnya ekspansi penyaluran dana oleh perbankan. Di sisi investor pun demikian, cenderung *wait and see*. Terbatasnya dana memperlambat ekspansi usaha industri ini. Maka, pertumbuhan fantastis di 2002 hingga 2004 seperti kehilangan momentum di semester pertama 2006, yang hanya sebesar 8,7% (q-o-q) sebelum akhirnya mencapai 28% di akhir 2006.

❄ DI KISARAN 30% SEJAK 2007

Memasuki 2007, situasi ekonomi mulai kondusif. Indikatornya antara lain, inflasi yang berhasil dikendalikan di kisaran 6,26-6,59% dan SBI yang di kisaran 9.50-8.00%. Laju ekspansi volume usaha perbankan syariah mencapai 36,7% (y-o-y), meningkat sekitar 8% dibandingkan pertumbuhan pada 2006 yang hanya 28,0%. Hingga per Desember 2007, volume usaha perbankan syariah adalah Rp36,5 Triliun atau 1,8% pangsanya terhadap total aset perbankan.

Tahun ini ditandai dengan mulai membaiknya pendanaan bank syariah dan pembiayaan terutama ke sektor usaha kecil dan menengah (UKM). Model pembiayaan yang dilakukan, salah satunya adalah dengan *linkage program* (kemitraan). Seluruh BUS mengikuti *linkage program* dari BI ini. *Office Channeling* (OC) juga diperluas fungsinya di tahun ini menjadi lebih dari sekadar pendanaan, juga pembiayaan. Maka, pembiayaan tumbuh 25,5%, melebihi target di awal tahun yang hanya 22%.

Volume usaha perbankan syariah tumbuh di kisaran 36,2% sejak 2007. Tahun 2008 misalnya, ketika kredit macet *subprime mortgage* di Amerika Serikat (AS) mulai menebar terornya di seluruh dunia menjadi krisis keuangan global, perbankan syariah mampu bertumbuh 35,6%. Volume usaha di akhir 2008 mencapai Rp49,55 Triliun atau 2,14% terhadap total aset perbankan.

Bagaimana potretnya kini? Per Juni 2009, pangsa pasar perbankan syariah terhadap perbankan nasional adalah 2,2%. Total aset perbankan syariah Rp55,238 Triliun sedangkan perbankan konvensional Rp2.496 Triliun. Jika dibandingkan dengan nilai aset per akhir Juni 2008, berarti ada kenaikan Rp6,44 triliun, atau tumbuh 11,9%. ■

"Tahun 2008 misalnya, ketika kredit macet *subprime mortgage* di Amerika Serikat (AS) mulai menebar terornya di seluruh dunia menjadi krisis keuangan global, perbankan syariah mampu bertumbuh 35,6%".

Milestone Perbankan Syariah Indonesia

Sharing mencoba menelusuri sejarah industri perbankan syariah Indonesia sejak ide dan rintisan bank syariah pertama, Bank Muamalat Indonesia (BMI) muncul.

❖ 19-22 Agustus 1990:
Lokakarya ulama tentang bunga bank dan perbankan di Cisarua Bogor. Hasil lokakarya tersebut kemudian dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional Keempat MUI di Jakarta pada 22-25 Agustus 1990. Hasilnya, lahirnya amanat untuk pembentukan kelompok kerja pendirian bank Islam pertama di Indonesia. Kelompok kerja ini disebut Tim Perbankan MUI yang bertugas untuk menindaklanjuti aspirasi dan keinginan masyarakat tersebut serta melakukan berbagai persiapan dan konsultasi dengan semua pihak terkait.

❖ 1 November 1991:
Penandatanganan Akte Pendirian Bank Muamalat Indonesia dan terkumpullah komitmen pembelian saham dari para investor senilai Rp 84 Miliar.

❖ 3 November 1991:
Silaturrahmi sekaligus peringatan pendirian BMI bersama (Alm.) Presiden Soeharto di Istana Bogor. Saat itu, masyarakat Jawa Barat berkomitmen menambah modal disetor awal sebesar Rp 106.126.382.000.

❖ 25 Maret 1992:
Pengakomodasian perbankan dengan prinsip bagi hasil pada Undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Otomatis, tahun itu sistem d*ual banking* mulai diperkenalkan di Indonesia. Dual banking adalah perbankan nasional dengan dua sistem, kovensional dan syariah.

❖ 1 Mei 1992:

Bank Muamalat Indonesia (BMI) resmi beroperasi. Hanya dalam dua tahun, yaitu pada 27 Oktober 1994, BMI berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa dari Bank Indonesia (BI). Jadilah, BMI sebagai bank syariah pertama di Indonesia dengan beragam jasa maupun produknya saat itu.

❖ 30 Oktober 1992:
Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil.

❖ 29 Februari 1993:
PP No. 72 Tahun 1992 dijabarkan secara terperinci dengan keluarnya Surat Edaran BI No. 25/4/BPPP

❖ 24 Februari 1994:
BMI turut menyeponsori berdirinya Asuransi Syariah, PT Syarikat Takaful Indonesia (STI) dan menjadi salah satu pemegang sahamnya. Selain BMI, sponsor lainnya adalah Ikatan Cendikiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan (Depkeu) RI, dan tokoh agama Islam.

❖ 29-30 Juli 1997:
Lokakarya MUI tentang Reksadana Syariah. Lokakarya ini hasil kerjasama BMI, Danareksa Investment Management, dan MUI. Inilah cikal bakal terbentuknya pasar modal syariah di Indonesia.

❖ 1997:

mandiri syariah

Krisis Moneter Indonesia Perbankan nasional tergulung krisis. Bank syariah pun terkena. Pada 1998, pembiayaan macet (NPF) BMI mencapai lebih dari 60%. Rugi tercatat sebesar Rp 105 Miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 Miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.
Dalam upaya memperkuat permodalannya, BMI mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham BMI.

Hingga Bank Syariah Mandiri (BSM) berdiri pada 1999, BMI masih menjadi pemain tunggal. Baru pada 2004, Bank Syariah Mega Indonesia Berdiri (BSMI) berdiri menemani dua Bank Umum Syariah (BUS) yang sudah ada. Bersamaan pula, dua unit usaha syariah (UUS) berdiri, UUS PermataBank dan Bank Niaga. Selanjutnya, makin banyak bank syariah berdiri.

❖ November 1998:
Lahir Undang-Undang (UU) No. 10 tahun 1998, tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Undang-Undang ini memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah.

❖ 28 Juni 1999:
Bank IFI membuka cabang Syariah. Inilah UUS bank konvensional pertama di

Indonesia. Sayang, dalam perkembangannya, Bank IFI Syariah ditutup berbarengan dengan likuidasi induknya, Bank IFI oleh BI pada 17 April 2009. Bank IFI dilikuidasi karena Pemegang Saham Pengendali (PSP) tak mampu menambah modal untuk menutup kesulitan likuiditas. Sejak September 2008.

Banyak kalangan menilai, likuidasi UUS Bank IFI bukan karena salahnya sistem syariah yang dipakai, justru karena induknya yang konvensional. Padahal, pada 2001 dan 2008, manajemen Bank IFI sempat menyatakan berniat mengonversi diri menjadi bank umum syariah.

❖ 1 November 1999:

Bank Syariah Mandiri (BSM) resmi beroperasi. Kelahiran BSM merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di PT Bank Susila Bakti dan Manajemen PT Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah di lingkungan PT Bank Mandiri (Persero).

Berawal dari minat konversi PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi di masa krisis ekonomi 1997 – 1999.

Dengan mergernya empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, BankExim dan Bapindo) ke dalam PT Bank Mandiri (Persero) pada 31 Juli 1999, rencana perubahan BSB menjadi bank syariah diambilalih oleh Bank Mandiri. Ijin perubahan usaha PT Bank Susila Bakti menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah keluar pada 25 Oktober 1999 melalui SK Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999. Nama Bank Syariah Mandiri resmi digunakan sesuai SK Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP. DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999.

❖ 29 APRIL 2000:

Unit Usaha Syariah BNI beroperasi. Sejak UU no 10 Tahun 1998 terbit, PT Bank Negara Indonesia (Persero) merintis Divisi Usaha Syariah pada 1999. Secara resmi, Divisi Syariah BNI baru beroperasi dengan pembukaan lima kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin pada 29 April 2000.

❖ 2001:

Pendirian Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia

❖ 27 Maret 2002:

Penguatan status hukum UUS Melalui PBI No. 4/1/PBI/2002, bank konvensional dapat membuka UUS sebagai unit kerja atau bisnisnya yang didasarkan kepada prinsip syariah. Dengan begitu, keberadaan UUS menjadi lebih diperkuat, sebelum aturan ini diterbitkan dua bank konvensional telah membuka UUS, yaitu bank IFI dan BNI.

❖ September 2002:

BI Menerbitkan Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia 2002-2011. Cetak biru bertujuan untuk mengidentifikasi tantangan utama yang akan dihadapi oleh industri perbankan syariah. Menjelaskan visi, misi dan sasaran pengembangan sehingga para stakeholder dalam industri perbankan syariah dapat memiliki pedoman untuk menyelaraskan visi dan aspirasinya. Selain itu, cetak biru ini juga menetapkan sekumpulan inisiatif strategis dengan prioritas yang jelas untuk menjawab semua tantangan utama dan mencapai sasaran pada periode tersebut.

❖ September 2003:

Peningkatan status Biro Perbankan Syariah menjadi Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia.

❖ 16 Desember 2003:

Fatwa Haram Terhadap Bunga Bank dari MUI.
Pertemuan Ulama Komisi Fatwa se-Indonesia, menerbitkan fatwa bahwa bunga bank adalah haram. Fatwa tersebut hanya mengikat bagi perorangan dan tidak berlaku bagi lembaga konvensional yang ada. Sebagai kompensasi pinjaman uang, maka hukum bunga bank adalah haram karena bunga bank identik dengan riba yang diharamkan dalam Al-Quran. Dokumen fatwa baru keluar pada 24 Januari 2004: Fatwa MUI No. 1 Tahun 2004 Tentang Bunga (Intersat/ Fa'idah).

Organisasi masyarakat Islam seperti Muhammadyah dan Nahdlatul Ulama (NU) belum bersepakat dengan ini. Baru pada Juni 2006, Sidang Latnah Tajih Muhammadiyah men Fatwa Majelis Tarjih Muhammadiyah No. 8 Tahun 2006 memutuskan bunga bank adalah haram.

Sementara NU, seperti disampaikan Ketua Lajnah Bahsul Masail Nadhatul Ulama, Masdar F Masudi, belum memutuskan bunga bank haram saat itu. Meski begitu, NU tidak mementahkan ijtihad hukum yang telah dibuat MUI.

❖ 15 Januari 2004:

Bank Indonesia mendapat wewenang penuh untuk menjalankan tugasnya berdasarkan prinsip syariah. Melalui UU No. 3 tahun 2004 Tentang Perubahan atas UU No.23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia, bank sentral diberikan wewenang menjalankan tugas sesuai prinsip syariah.

❖ 1 Juli 2004:

BI Menerbitkan PBI No. 6/17/PBI/2004 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah (BPRS).

Pengaturan kegiatan lembaga yang komprehensif, jelas dan memberikan kepastian hukum diberikan oleh PBI ini untuk BPRS. Sebelumnya, landasan hukum pendirian BPRS hanya kepada Pasal 1 angka 4 Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998, yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah;

Peraturan menetapkan antara lain, izin pendirian BPRS terdiri dari izin prinsip dan izin usaha dari Dewan Gubernur BI; modal disetor untuk mendirikan BPRS ditetapkan sekurang-kurangnya Rp2 Miliar untuk BPRS yang didirikan di wilayah DKI Jakarta dan Kabupaten/Kota Tangerang, Bogor, Depok, dan Bekasi, Rp1 Miliar untuk BPRS yang didirikan di wilayah ibukota propinsi di luar wilayah tersebut, dan Rp500 Juta untuk yang didirikan di luar wilayah tersebut. Hasilnya, Pada tahun 2004, BI memberikan ijin

operasional kepada lima BPRS.

❖ 25 Agustus 2004:

Bank Tugu dikonversi Menjadi Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI).
Pada 2001, Para Group (PT. Para Global Investindo dan PT. Para Rekan Investama), kelompok usaha yang juga menaungi PT Bank Mega, Tbk., Trans TV, dan beberapa perusahaan lainnya, mengakuisisi PT Bank Umum Tugu untuk dikembangkan menjadi bank syariah. Hasil konversi tersebut, pada 25 Agustus 2004 PT. Bank Umum Tugu resmi beroperasi syariah dengan nama Bank Syariah Mega Indonesia.

❖ 2005:

Linkage Program Perbankan Nasional. Sebanyak Rp1,097 Triliun disalurkan tiga BUS di Indonesia kepada 8 BPRS.

❖ 21-24 November 2005:

Konferensi Internasional Ekonomi dan Perbankan Syariah Keenam di Jakarta. Bertema "Ekonomi dan Perbankan Syariah di abad 21", konferensi ini diselenggarakan atas kerjasama Bank Indonesia, Islamic Research and Training Institute – Islamic Development Bank (IDB), International Association for Islamic Economics, Universitas Indonesia dan Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI) Pusat, dan merupakan konferensi keenam dari rangkaian konferensi yang pertama kali dilaksanakan pada 1976 di Makkah, Saudi Arabia. Konferensi melibatkan 300 peserta dari 38 negara telah membahas 30 makalah dengan berbagai topik terkait dengan ekonomi, perbankan dan keuangan Islam.

Penyelenggaraan konferensi ini di Indonesia menunjukkan posisi Indonesia yang dianggap penting oleh dunia, dalam hal ini Islamic Development Bank (IDB).

❖ 30 Januari 2006:

Syariah office channelling (SOC) diijinkan oleh regulator melalui PBI No. 8/3/PBI/2006. Dengan PBI ini, kantor cabang konvensional (KCK) dapat menyediakan layanan syariah. Sebelum 2008, layanan syariah yang diberikan baru sebatas penghimpunan dana. Meski begitu, kebijakan ini langsung direspon oleh 10 bank umum konvensional yang memiliki UUS, dengan membuka total gerai SOC sebanyak 456 unit pada semester kedua 2006. Mobilisasi dana masyarakat melalui layanan syariah di KCK pada 2006 mencapai lebih dari Rp100 Miliar.

Dalam pelaksanaannya SOC tidak harus menempatkan orang syariah. Ada *training* untuk staf bank konvensional untuk menjalankan tugas memberikan layanan syariah. Hingga Juni 2009, jumlah SOC mencapai 1667. Layanan syariah di KCK ini lantas diperluas dengan mengijinkan pembiayaan disalurkan via SOC mulai 4 Mei 2007 dengan terbitnya PBI No. 9/7/PBI/2007.

Belum ada penelitian komprehensif terkini tentang pengaruh SOC terhadap pertumbuhan industri ini secara langsung. Namun, banyak yang menilai ini adalah salah satu inovasi jaringan dan layanan perbankan syariah yang amat membantu perkembangan perbankan syariah di Indonesia.

❖ 11 Desember 2006:

Program Akselerasi Pengembangan Perbankan Syariah Dicanangkan Gubernur BI, Burhanuddin Abdullah. Program ini menetapkan 6 Pilar, yaitu (i) Penguatan Kelembagaan Bank Syariah, (ii)Pengembangan Produk Bank Syariah, (iii) Intensifikasi Edukasi Publik & Aliansi Mitra Strategis, (iv)Peningkatan Peranan Pemerintah dan Penguatan Kerangka Hukum Bank Syariah, (v) Penguatan SDM Bank Syariah, dan (vi) Penguatan Pengawasan Bank Syariah.

❖ 2007:

Kajian Pemetaan Kebutuhan Produk & Jasa Perbankan Syariah Untuk Nasabah Korporasi, BI dan PPM Manajemen. Sepanjang 2007, BI dan PPM Manajemen mengadakan survei terhadap 54 korporasi dari skala kecil sampai besar di provinsi Jakarta, Jawa Tengah dan Jawa Barat. Sebelumnya, nasabah korporasi masih kalah banyak ketimbang individu di bank syariah. Salah satu indikatornya adalah data semester tiga 2006, jumlah rekening nasabah korporasi dari sisi pendanaan dan pembiayaan pada Bank Syariah masing-masing hanya 2% dan 8% sampai dengan triwulan III – 2006.

Hasil survei menunjukkan, beberapa faktor yang menyebabkan keengganan korporasi untuk menggunakan jasa bank syariah, yaitu: Kurangnya pemahaman korporasi tentang produk bank syariah (71%), kurangnya upaya penawaran/promosi oleh bank syariah kepada korporasi (21%) dan kurangnya pemahaman tentang bank syariah secara umum (8%).

❖ 24 Januari 2007:

Ketentuan penilaian tingkat kesehatan bank syariah diterbitkan
Melalui PBI No. 9/1/PBI/2007 dan Surat Edaran (SE) Ekstern No. 9/24/DPbS, aturan mengenai penilaian tingkat kesehatan bank syariah diterbitkan, 30 Oktober 2007.

Penilaian peringkat TKS, dibagi atas dua kelompok, yaitu: (1) penilaian peringkat faktor
keuangan, yang terdiri dari faktor Capital, Asset Quality, Earnings, Liquidity dan Sensitivity to market risk, (CAELS), (2) penilaian faktor manajemen, yang terdiri dari manajemen umum, manajemen risiko, dan manajemen kepatuhan. Untuk BPRS, regulasi serupa keluar pada 4 Desember 2007.

❖ 2 Juli 2007:

iB
Perbankan Syariah

Logo iB resmi diluncurkan. Untuk memudahkan masyarakat dalam mengenali layanan perbankan syariah, bertepatan dengan HUT BI ke-54, Gubernur Bank Indonesia Burhanuddin Abdullah meresmikan penggunaan iB (ai-bi) sebagai logo atau penanda industri perbankan syariah di Indonesia. Logo tersebut lantas dipasang di kantor-kantor, loket mesin ATM, kartu dan pada seluruh tampilan visual produk dan jasa bank syariah.

Dengan adanya logo tersebut, berarti produk dan layanan bank sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (adil, seimbang, menjaga kebaikan sosial, beretika). Selain itu, BI juga berharap logo ini mampu memberi nilai tambah bagi bank. Dengan memasang logo, berarti telah menjadi bagian dari sistem perbankan syariah Indonesia yang kokoh, teratur, terpadu dan terus berkembang.

❖ 24-28 Oktober 2007:

Indonesia Sharia Expo (ISE) Ke-2 digelar di Jakarta.

Sharia business and entrepreneurship spirit
2nd INDONESIA SHARIA EXPO 2007
INTERNATIONAL INVESTOR FORUM
ISLAMIC BOOK FESTIVAL

Mengambil lokasi gedung pameran paling prestisius di Indonesia, ISE 2007 digelar selama empat hari. Inilah pameran industri keuangan syariah, terutama perbankan syariah terbesar yang pernah ada.
Ketua MUI KH Amidan mengatakan, ini merupakan momentum untuk menggerakkan sektor riil yang kini belum bergerak. Pameran ini dinilai tepat untuk mempertemukan sektor riil dan industri keuangan syariah. Dibandingkan ISE 2006, ISE 2007 memang memiliki lingkup lebih luas karena melibatkan semua aspek bisnis syariah dan lembaga-lembaga syariah serta organisasi keislaman.

❖ 6 November 2007:

Focus Group Discussion (FGD) "Profil Strategi Penetrasi Pasar Perbankan Syariah di Indonesia: Kendala & Tantangan 2008". Bank Indonesia bersama industri perbankan syariah, mengadakan FGD ini untuk memetakan potensi pasar perbankan syariah. Terungkap dari FGD tersebut, data dari The Nielsen menunjukkan bahwa profil segmen masyarakat yang menjadi target market untuk produk dan jasa perbankan adalah populasi yang optimistis, dalam zona kenyamanan materi (material comfort) serta modern.
Saat itu, hanya sekitar 2,8 juta rekening bank syariah dari sekitar 90 juta rekening bank umum. Maka dirasakan perlunya penyesuaian terhadap strategi penetrasi pasar perbankan syariah. Sehingga pengembangan pasar perbankan syariah dapat dilakukan secara lebih luas dengan lebih mengedepankan kekhasan bank syariah dari segi sistem dan *core values*-nya.

❖ 16 Juli 2008:

Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disyahkan DPR. Dengan adanya UU ini, perbankan syariah tidak lagi dipayungi hukum perbankan konvensional, alias punya UU-nya sendiri.

Sebagai salah satu tonggak penting UU ini misalnya mendorong konversi UUS menjadi BUS. Bank umum konvensional yang memiliki UUS yang nilai asetnya mencapai paling sedikit 50% dari total nilai aset bank induknya, atau 15 tahun sejak berlakunya UU Perbankan Syariah, maka bank umum konvensional dimaksud wajib melakukan pemisahan UUS itu menjadi bank umum syariah.

❖ 7 Mei 2008:

Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara disyahkan DPR.

❖ 25 September 2008:

Titik cerah masalah pajak ganda bank syariah. Dengan terbitnya PBI No. 10/16/PBI/2008, masalah pajak ganda bank syariah kian mendapat titik cerah. PBI ini Memberikan kepastian dan kejelasan hukum bagi semua pihak bahwa produk perbankan syariah termasuk "jasa perbankan" yang merupakan salah satu jenis jasa yang tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah RI Nomor 144 Tahun 2000 tentang Jenis Barang dan Jasa yang Tidak Dikenakan Pajak Pertambahan Nilai.

Namun pada praktiknya, masih diperlukan amandemen UU PPN untuk memberinya landasan hukum lebih kuat. Hingga Agustus 2009, amandemen UU PPN masih dalam pembahasan di tingkat panitia khusus (Pansus) di DPR.

❖ 1 November 2008:

Merger Bank Niaga dan Lippo. Berimbas kepada UUS di bawah dua bank tersebut LB Salam dan Bank Niaga Syariah. Meski secara resmi merger sudah terjadi, operasional bank hasil merger, termasuk unit syariah baru terjadi mulai Mei 2009.

❖ 17 November 2008:

BRI Syariah Berdiri. Bank Umum Syariah BRISyariah, adalah hasil konversi dari Bank Jasa Arta. Pada 19 Desember 2007, BRI mengakusisi Bank Jasa Arta. Kemudian diikuti dengan perolehan ijin dari BI untuk mengubah kegiatan usaha Bank Jasa Arta dari bank umum konvensional menjadi bank umum yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah pada tanggal 16 Oktober 2008.

Unit usaha syariah BRI yang telah ada sebelumnya memisahkan diri dengan induknya pada 19 Desember 2009. Lalu dileburkan ke BRI Syariah, maka lahirlah PT Bank Syariah BRI pada tanggal 17 November 2008.

❖ 11 Desember 2008:

Bank Syariah Bukopin diresmikan Wapres Jusuf Kalla. PT Bank Syariah Bukopin mulai beroperasi dengan melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah setelah memperoleh izin operasi Syariah dari Bank Indonesia pada tanggal 27 Oktober 2008 dan pada 11 Desember 2008 telah diresmikan oleh Wakil Presiden Republik Indonesia.

Bank Syariah Bukopin dimulai dari sebuah bank umum, PT Bank Persyarikatan Indonesia yang diakuisisi oleh PT Bank Bukopin Tbk untuk dikembangkan menjadi bank Syariah.

❖ 21 Juli 2009:

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) memberikan rekomendasi bagi BCA Syariah dan unit usaha syariah (UUS) Bank Sinarmas.

Menurut Ketua DSN MUI, Ma'ruf Amin BCA yang akan membentuk bank umum syariah (BUS) dan Bank Sinarmas yang mendirikan UUS. Selain, dua bank tersebut, di bulan yang sama Bank Victoria juga telah mengajukan izin kepada DSN MUI terkait rencananya untuk mendirikan BUS dengan mengonversi anak perusahaannya, Bank Swaguna. ■

2004 Ekonomi Syariah

Pertumbuhan Yang Mengagumkan

Sejak November 2003-November 2004, industri perbankan syariah Indonesia tumbuh 88,6% dengan aset Rp14 Triliun sehingga pangsa terhadap total asset perbankan nasional mencapai 1,1%.

❄ LAHIRNYA BSMI, PERMATABANK SYARIAH, DAN NIAGA SYARIAH

Inilah tahun lahirnya Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI). Di pimpin oleh Budi Wisakseno, bankir senior dari Bank Tugu, bank ini menambah satu kehadiran BUS di Indonesia setelah BMI dan BSM. Memang, BSMI adalah konversi dari bank konvensional, Bank Tugu.

Di sisi UUS, tahun ini juga menandai dibentuknya UUS PermataBank dan Bank Niaga. Dalam perkembangannya, sejak 2008 UUS Bank Niaga merger dengan UUS LippoBank menjadi UUS CIMB Niaga kini. Sebanyak 7 UUS bertambah dari bank umum konvensional khususnya BPD yang mengomposisi 5 UUS. Mereka adalah Bank DKI, BPD Riau, BPD Kalsel, BPD Sumut dan BPD Aceh, Bank Niaga dan PermataBank. Ijin operasional juga telah diberikan kepada 5 BPRS.

Jaringan kantor (termasuk kantor kas dan kantor cabang pembantu) bertambah 96 kantor dari jumlah 337 kantor pada akhir 2003 menjadi 443 kantor pada akhir 2004.

Bank Indonesia (BI) menilai, perluasan jaringan ini sejalan dengan hasil penelitian bank Indonesia mengenai potensi pengembangan perbankan syariah di sejumlah daerah sejak 2000. Melihat hasil itu, BI memang menyarankan perluasan jaringan kantor bank syariah mulai melebar ke luar wilayah ibu kota provinsi.

❄ MENINGKAT 88,4% DI NOVEMBER 2004

Penambahan 1 BUS, 7 UUS, dan 5 BPRS selama 2004 ternyata mendongkrak pertumbuhan aset perbankan syariah hingga 88,6% (y-o-y). Hingga, November 2004 aset mencapai Rp14,0 Triliun. Ini mengomposisi 1,1% terhadap total aset perbankan nasional. November 2002 ke November 2003, peningkatan aset hanya 0,7%.

Yang menarik, pertumbuhan pembiayaan bagi hasil (mudharabah dan musyarakah) lebih tinggi ketimbang pembiayaan *mark up* (murabahah). Pembiayaan bagi hasil meningkat dari 19,9% pada November 2003 menjadi 28,3% pada November 2004. Sedangkan pembiayaan murabahah justru turun dari 71,5% ke 66,3% (y-o-y). Tapi, komposisi pembiayaan terbesar tetap murabahah.

Secara total, besarnya pembiayaan meningkat 100,8% (y-o-y) menjadi sebesar Rp10,9 triliun. Bank sentral menilai beberapa faktor yang menyebabkannya, seperti meningkatnya kerjasama bank syariah dengan lembaga keuangan non bank seperti koperasi dan pegadaian, serta adanya proyek-proyek jangka pendek infrastruktur dan public service.

Penurunan pembiayaan bermasalah atau non performing financing (NPF) juga terjadi. Menjadi 2,8% dari 3,4% (y-o-y). Menarik, justru ini menurun ketika pembiayaan bagi hasil meningkat pertumbuhannya. Penilaian BI, ini mencerminkan kualitas pengelolaan aset perbankan syariah yang cukup baik.

❄ MOTIF CARI UNTUNG NASABAH

Di sisi pendanaan, total dana pihak ketiga (DPK) yang dihimpun meningkat menjadi Rp10,6 Triliun dengan pertumbuhan 104,6% (y-o-y). Secara rinci, setiap komponen menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, yaitu giro wadiah meningkat 116,5%, tabungan mudharabah 113,2% dan deposito mudharabah 98,7%.

Dengan karakteristik imbal hasil yang lebih tinggi, BI menilai pilihan sebagian besar nasabah kepada desposito mudharabah mengindikasikan motif berinvestasi (mencari keuntungan) yang lebih dominan dibandingkan dengan motif berjaga-jaga ataupun likuiditas.

Sementara kebanyakan penentuan nisbah bagi hasil di bank syariah masih menggunakan revenue sharing, belum sepenuhnya menggunakan basis profit and loss sharing, BI menilai komposisi ini mencerminkan masih relatif mahalnya maintenance cost portfolio dana bank syariah. Motif nasabah seperti ini memberi sinyal untuk berjaga-jaga, adanya risiko pengalihan dana (*displacement risk*) dari bank syariah ke bank konvensional jika suku bunga meningkat.

Pembiayaan bagi hasil meningkat mendukung financing to deposit ratio (FDR) perbankan syariah yang tetap tinggi dari sebelumnya, yaitu di posisi 104,0%. Menarik juga karena ketika FDR meningkat, NPF berhasil ditekan di bawah 5%.

Dari segi profitabilitas, secara keseluruhan bank syariah mencatat tingkat keuntungan sebesar Rp173,5 Miliar dengan ROA yang cukup baik yakni 1,6%. Tahun sebelumnya hanya Rp48,5 Miliar dan ROA 0,9%. Lumayan tinggi untuk industri yang masih di masa-masa awal ekspansinya.

Meski perolehan laba cukup tinggi, belum mampu meningkatkan kebutuhan modal akibat ekspansi. Rasio kecukupan modal atau CAR industri ini menurun dari 20,7% menjadi 11,9%. ■

Total Aset	Rp15,33 Triliun
Pangsa Pasar	1,42%
Pertumbuhan	36,24%

"Pembiayaan bagi hasil meningkat dari 19,9% pada November 2003 menjadi 28,3% pada November 2004. Sedangkan pembiayaan murabahah justru turun dari 71,5% ke 66,3% (y-o-y). Tapi, komposisi pembiayaan terbesar tetap murabahah".

2005 Ekonomi Syariah

Suku Bunga dan Inflasi yang Tinggi

Risiko pemindahan dana benar terjadi pada semester tiga 2005 dari bank syariah ke bank konvensional. Motif mencari untung maksimal menguasai nasabah bank syariah. Pertumbuhan aset juga hanya 36%.

SELAMAT DATANG BTN SYARIAH

Sebanyak empat UUS bertambah di tahun ini, kebanyakan dari BPD. Mereka adalah UUS Bank Tabungan Negara (BTN), UUS BPD Nusa Tenggara Barat, UUS BPD Kalimantan Barat dan UUS BPD Sumatera Selatan. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) bertambah tujuh, yaitu BPRS Suriyah, BPRS Bina Amanah Satria, BPRS Artha Madani, BPRS Khasanah Ummat, BPRS Safir Bengkulu, BPRS Metro Madani dan BPRS Al Yaqin. Namun tetap ada satu BPRS yang dicabut izin operasionalnya, yaitu BPRS Daya Murni Sejahtera. Dengan demikian pada akhir 2005 industri perbankan syariah terdiri dari 3 BUS, 19 UUS dan 92 BPRS.

Jaringan kantor bank syariah juga bertambah signifikan sebanyak 109 dari jumlah 487 kantor pada akhir 2004, sehingga menjadi 596 kantor. Dilihat dari penyebarannya, jaringan kantor bank syariah pada akhir tahun 2005 telah dapat melayani masyarakat di 68 kabupaten/kodya di 27 propinsi.

PEMINDAHAN DANA AKIBAT SBI NAIK

Jika pada 2004 volume usaha atau total aset tumbuh hingga kisaran 80%, pada 2005 hanya 36,2% atau naik Rp5,55 Triliun menjadi Rp20,9 Triliun. Dilihat dari komposisinya terhadap perbankan nasional naik dari 1,26% pada 2004 menjadi 1,42% pada 2005.

Secara umum, DPK perbankan syariah selama 2005 meningkat sebesar Rp3,7 Triliun (31,4%) menjadi Rp15,6 Triliun. Deposito mudharabah masih menjadi yang tumbuh terbesar senilai Rp2,2 Triliun (31,4%).

"Tumbuhnya DPK masih dibayangi risiko pemindahan dana yang benar terjadi pada semester tiga 2005 akibat peningkatan suku bunga bank konvensional".

Dengan jumlah deposito yang dihimpun mencapai Rp9,2 Triliun selama 2005, pangsa deposito mudharabah terhadap total DPK perbankan syariah pada 2005 tetap sebesar 58,8%, sama dengan pangsa pada 2004. Sedangkan dilihat dari komposisinya terhadap total DPK perbankan nasional adalah senilai 1,38%. BI menilai, peningkatan ini terjadi seiring penambahan jaringan perbankan syariah.

Namun demikian, tumbuhnya DPK masih dibayangi risiko pemindahan dana yang benar terjadi pada semester tiga 2005 akibat peningkatan suku bunga bank konvensional. Pertumbuhan DPK perbankan syariah hanya sebesar Rp0,4 Miliar (q-o-q). BI melihat adanya penarikan dana korporasi maupun perorangan yang diperkirakan mencapai lebih dari Rp1 Triliun selama semester tersebut. Baru di akhir 2005, industri ini mampu memulihkan kembali kepercayaan para deposan yang ditandai dengan pertumbuhan DPK sebesar Rp2,2 Triliun (q-o-q). Pada Juli-September 2005 (semester tiga), SBI berada di kisaran 8,50-10%.

Di sisi penyaluran dana, total meningkat Rp3,7 Triliun (32,6%) menjadi Rp15,2 Triliun.
Ditinjau dari kelompok bank, peningkatan pembiayaan terutama terjadi pada kelompok UUS dengan pertumbuhan sebesar 60,4%, sementara kelompok BUS sebesar 27,5%.

Peningkatan terutama terjadi pada pembiayaan bagi hasil (mudharabah dan musyarakah) yaitu masing-masing sebesar Rp1,1 Triliun (51,5%) dan 0,6 Triliun (49,4%). Menarik, karena justru pertumbuhannya melewati pembiayaan berbasis jual beli dan piutang seperti murabahah, istishna dan qard. Alhasil, komposisi pembiayaan bagi hasil meningkat dari 29% (2004) menjadi 33% (2005).

Bank sentral menilai, penyebab peningkatan pembiayaan bagi hasil ini adalah berkembangnya pembiayaan modal kerja dan kerjasama pembiayaan (linkage) bank syariah dengan lembaga keuangan lainnya seperti BPRS, koperasi dan pegadaian.

Pembiayaan modal kerja meningkat paling signifikan dibandingkan kelompok pembiayaan lainnya yaitu sebesar Rp2,2 triliun (37,2%) sehingga pangsa pembiayaan modal kerja terhadap total pembiayaan yang diberikan perbankan syariah mengalami peningkatan yaitu dari 50,7% (2004) menjadi 52,4% (2005).

Pembiayaan bermasalah atau NPF (gross) perbankan syariah meningkat dari level 2,4% (2004) menjadi 4,7% (semester tiga 2005). Kemudian turun lagi di akhir 2005 menjadi 2,8% atau menjadi Rp429,11 Miliar atau mengalami peningkatan sebesar Rp158,9 Miliar (58,8%) dari 2004.

Bank sentral melihat, secara umum kondisi ekonomi pada semester tiga 2005 kurang kondusif untuk sektor riil. Inflasi selama Juli-September 2005 merentang dari 7,84% hingga 9,06%.

Dari segi profitabilitas, pada 2005 perbankan syariah mampu mencatatkan tingkat keuntungan sebesar Rp238,6 Miliar, meningkat sebesar Rp76,3 miliar (47%) dari tahun sebelumnya. Ditinjau dari sumbernya, pendapatan perbankan syariah secara dominan (79%) masih berasal dari margin murabahah dan bagi hasil pembiayaan.

Jika pada 2004 volume usaha atau total aset tumbuh hingga kisaran 80%, pada 2005 hanya 36,2% atau naik Rp5,55 Triliun menjadi Rp20,8 Triliun. Dilihat dari komposisinya terhadap perbankan nasional naik dari 1,26% pada 2004 menjadi 1,42% pada 2005. ■

Total Aset	Rp20,888 Triliun
Pangsa Pasar	1,42%
Pertumbuhan	36,2%

2006 Ekonomi Syariah

Layanan Syariah di Cabang Konvensional *(Office Channelling/OC)*

Kebijakan OC menambah outlet layanan syariah menjadi 456 unit. Dana yang berhasil dikumpulkan, menembus angka Rp100 Miliar lebih.

Tahun ini diingat sebagai tahun didorongnya strategi leverage dalam perkembangan bank syariah. Mewujud dalam ijin pembukaan jendela atau windows yang disebut UUS. Regulasinya adalah PBI No. 8/3/PBI/2006 tanggal 30 Januari 2006 tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah dan Pembukaan Kantor Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah oleh Bank Umum Konvensional.

Lahirnya kebijakan ini langsung direspon oleh 10 bank umum konvensional yang memiliki UUS, dengan jumlah outlet layanan syariah total mencapai 456 unit. Mobilisasi dana masyarakat melalui jaringan Layanan Syariah pada Kantor Cabang Konvensional KCK pada 2006 yang mencapai lebih dari Rp100 Miliar.

MULAI LEPAS DARI TEKANAN SUKU BUNGA DAN INFLASI

Tekanan kepada sektor riil pada 2005, terutama di semester tiga tidak berlanjut pada 2006. Justru di tahun ini perbankan syariah menemukan kembali momentumnya. Volume usaha industri tumbuh Rp5,8 Triliun menjadi Rp26,7 Triliun (2006) dari Rp20,9 Triliun (2005).

Peningkatan tersebut memperbesar pangsa aset perbankan syariah terhadap total aset perbankan nasional dari 1,4% (2005) menjadi 1,6% (2006).

> "Laju pertumbuhan laba sedikit tertahan karena dari sebagiannya disisihkan untuk menambah bagi hasil kepada deposan untuk mempertahankan daya saing di hadapan bank konvensional".

Di sisi penambahan kelembagaan, hanya satu UUS dan 13 BPRS didirikan tahun ini. Sedangkan jumlah jaringan bertambah 40 kantor sehingga menjadi 636 kantor pada 2006. Unit Usaha Syariah (UUS) yang didirikan hanya UUS BPD Kalimantan Timur. Sedangkan 13 BPRS didirikan, termasuk 4 BPRS konversi. Pada 2006 industri ini terdiri dari 3 BUS, 20 UUS dan 105 BPRS.

Pangsa pasar perbankan syariah terhadap perbankan nasional pada 2006 adalah 1,6%, naik 0,2% dari 2005 yang hanya 1,4%. Di sisi penghimpunan dana atau DPK mengalami tekanan dalam kondisi suku bunga perbankan yang tinggi di awal 2006. Seiring penurunan suku bunga sejak semester kedua, DPK yang dihimpun perbankan syariah meningkat signifikan hingga mendongkrak pertumbuhannya sebesar 32,7% (2006). Lebih tinggi dari 2005 yang bertumbuh hanya 31,4%.

Pembiayaan tumbuh 34,2% (y-o-y). Melebihi baik laju pertumbuhan DPK yang dihimpun sepanjang 2006 maupun laju pertumbuhan pembiayaan pada tahun sebelumnya. Pertumbuhan di tengah kondisi sektor riil yang belum kondusif, berdampak pada meningkatnya jumlah pembiayaan bermasalah atau NPF hingga hingga 4,8% di akhir 2006.

ANTISIPASI PEMINDAHAN DANA

Masalah pemindahan dana maupun risiko pembiayaan yang terjadi di semester tiga 2005 dapat diantisipasi dengan baik pada 2006. Kecukupan modal dapat dipertahankan terlihat dari tingkat return on aset (ROA) yang tetap memadai yaitu sebesar 1,55%. Bandingkan dengan 2005 yang hanya 1,35%.

Sebagai konsekuensi, laju pertumbuhan laba sedikit tertahan karena dari sebagiannya disisihkan untuk menambah bagi hasil kepada deposan untuk mempertahankan daya saing di hadapan bank konvensional. Di saat ini juga, kebanyakan bank syariah mengamankan cadangannya untuk mengantisipasi peningkatan risiko pembiayaan.

Tingkat keuntungan perbankan syariah tahun ini sebesar Rp355 Miliar, meningkat Rp116,8 Miliar (49%) dari tahun sebelumnya. Ditinjau dari sumbernya, pendapatan perbankan syariah secara dominan masih berasal dari margin piutang, khususnya piutang murabahah dan bagi hasil pembiayaan bagi hasil.

Namun sebenarnya trennya terus menurun karena pendapatan dari ijarah (sewa) terus meningkat meskipun secara komposisi masih kecil dibanding pendapatan bagi hasil dan piutang murabahah. Pada 2006, pendapatan dari ijarah naik 292%.

Pendapatan operasional, setelah dikurangi bagi hasil kepada pemilik dana investasi yang meningkat sebesar Rp381,1 Miliar (41%), pendapatan operasional bersih perbankan syariah mengalami peningkatan sebesar 42,3% (y-o-y).

Beban operasional, selama 2006 meningkat 39%. Ini terutama didorong oleh peningkatan biaya penyusutan dan pencadangan kerugian akibat meningkatnya NPF sebesar 52,6%. Namun, karena pertumbuhan biaya operasional lebih rendah dari pendapatan operasional. Pada 2006 bisa dikatakan terjadi peningkatan efisiensi operasional. Indikasi ini diperkuat dengan peningkatan return on asset (ROA) dari 1,4% menjadi 1,6% pada 2006. ■

Total Aset	Rp26,722 Triliun
Pangsa Pasar	1,6% (Turun)
Pertumbuhan	28%

2007 Ekonomi Syariah

Office Channelling Mulai Menunjukkan Hasil

Kebijakan office channelling mulai memberikan hasil. Jumlah outlet layanan syariah telah mencapai 1.195 outlet atau bertambah 739 outlet atau tumbuh sebesar 162% sejak 2006.

Jumlah dana dihimpun di Kantor Cabang Konvensional (KCK) yang menyediakan layanan syariah (OC) tumbuh hampir 6 kali lipat (y-o-y) menjadi Rp692 Miliar. Ini mengindikasikan efektifitas kebijakan tersebut dalam menjangkau lapisan masyarakat yang membutuhkan pelayanan jasa perbankan syariah.

MENGGAPAI 32 PROVINSI DAN 1195 KANTOR

Sebanyak enam UUS baru didirikan, yaitu UUS BPD DIY, UUS BPD Sulawesi Selatan, UUS BPD Sumatera Barat, UUS BPD Jawa Timur, UUS PT. Bank Ekspor Indonesia dan UUS PT. Bank Lippo.

Pada 2007 industri perbankan syariah terdiri dari 3 BUS, 26 UUS dan 114 BPRS. Total jaringan kantor perbankan syariah adalah 711 kantor di 32 provinsi. Selain itu terdapat pula pembukaan dua Kantor Perwakilan (KPw) dari bank syariah yang berkantor pusat di luar negeri yaitu KPw Albaraka Banking Group dan KPw Asian Finance Bank Berhad.

Sejak diijinkan pada Januari 2006, layanan syariah di cabang konvensional atau OC telah membuat layanan perbankan syariah makin menjangkau masyarakat. Jumlah OC sendiri sebanyak 1.195 kantor selama 2007.

KELEBIHAN LIKUIDITAS

Jika pada 2005 suku bunga bank Konvensional masih tinggi dan berangsur turun pada 2006, semester pertama 2007, suku bunga patokan BI terus turun di rentang 6,26-6,52%. Seiring dengan itu, dana pihak ketiga (DPK) yang dikumpulkan pada semester pertama 2007 ini tidak tumbuh sebesar periode yang sama di 2006. DPK hanya tumbuh 5,9% (q-o-q).

Di sisi pembiayaan pada semester pertama 2007, menurunnya suku bunga patokan BI tidak berpengaruh banyak. Penyaluran pembiayaan tersendat, bank syariah mengalami kelebihan likuiditas. Indikasinya, peningkatan proporsi penempatan SWBI dan pada bank lain yang mencapai 17,3% dari aktiva produktif.

Peningkatan pembiayaan sepanjang 2007 sebesar 36,7% (y-o-y) atau lebih tinggi dari pertumbuhan pada 2006 yaitu 34,2%. Berdasarkan kelompok bank, pertumbuhan yang tinggi ditunjukkan oleh Unit Usaha Syariah (UUS) bank umum konvensional yaitu sebesar 65,9% (y-o-y). Perbandingan pembiayaan dan DPK atau FDR sebesar 94,3% (2007) sedangkan pada 2006 sebesar 94,0%.

Pembiayaan berbasis jual beli (murabahah), meskipun tetap mendominasi portfolio pembiayaan namun pangsanya mengalami penurunan dari 61,7% (2006) menjadi 59,2% (2007). Pembiayaan bermasalah meningkat dari 4,75% (2006) menjadi 4,05% (2007). Dengan peningkatan cadangan penghapusan pembiayaan, NPF bisa ditekan hingga ke posisi 2,5%, lebih rendah dibandingkan posisi 2006 sebesar 3,3%. NPF pada akhir 2007 sebesar Rp1,1 Triliun.

UUS: SI JAGO HIMPUN DANA

Meski OC sudah berjalan, secara total ternyata pertumbuhan DPK hanya 35,5% (y-o-y). Laju pertumbuhan tersebut lebih tinggi dibandingkan 2006 (32,7%) sehingga per akhir 2007 DPK yang dihimpun perbankan syariah sudah mencapai Rp28,0 Triliun. Pertumbuhan DPK yang tinggi terutama dialami para UUS yang berhasil mengangkat pertumbuhan DPK dari rata-rata 59,6% dalam tiga tahun terakhir menjadi 71,2% pada 2007 di antaranya melalui pemanfaatan Layanan Syariah (*office channeling*).

Sepanjang 2007 terjadi pergeseran preferensi deposan dari penempatan jangka panjang ke jangka pendek. Ini diindikasikan dengan rekening tabungan mencatat laju pertumbuhan tertinggi dibandingkan deposito ataupun giro. Disamping itu, pada kelompok deposito, dominasi deposito berjangka waktu sampai dengan 1 bulan meningkat dari 48,3% pada 2006 menjadi 62,9% pada 2007.

NAIKNYA FEE BASED INCOME MESKI MASIH KECIL

Dari segi profitabilitas, pada tahun 2007 perbankan syariah mampu mencatatkan tingkat keuntungan sebesar Rp540 miliar, meningkat sebesar Rp185 miliar (52.0%) dari tahun sebelumnya. Ditinjau dari sumbernya, rata-rata pendapatan operasional meningkat hingga 18,4% dari 2006.

> "Sejak diijinkan pada Januari 2006, layanan syariah di cabang konvensional atau *office channelling* (OC) telah membuat layanan perbankan syariah makin menjangkau masyarakat. Jumlah OC sendiri sebanyak 1.195 kantor selama 2007".

Meskipun pendapatan piutang murabahah tetap menjadi sumber utama, terjadi diversifikasi pendapatan yang tercermin dari peningkatan porsi fee based income (FBI) dari 2,6% (2006) menjadi 3,6% (2007). Setelah dikurangi bagi hasil kepada pemilik dana investasi pada 2007 tumbuh sebesar 12,5% (y-o-y), total pendapatan operasional bersih perbankan syariah tercatat sebesar Rp2,7 Triliun atau tumbuh 32,2% (y-o-y).

Sementara itu, biaya operasional juga bertumbuh sebesar 31,8% (y-o-y) sehingga pada akhir 2007 mencapai Rp2,1 Triliun. Efisiensi aktivitas operasional perbankan syariah pada 2007 masih tergolong memadai, tercermin dari perbandingan biaya operasional dengan net pendapatan operasional yang tercatat sebesar 76,5% (tahun 2006 sebesar 76,8%). ■

Total Aset	Rp36,538 Triliun
Pangsa Pasar	1,8% (Turun)
Pertumbuhan	36,7%

2008 Ekonomi Syariah

Juga Terimbas Krisis

Secara umum kinerja keuangan menurun akibat hantaman krisis keuangan global di semester empat.

Di akhir 2008, terdapat 5 BUS, 27 UUS dan 131 BPRS. juga menunjukkan peningkatan menjadi 953 kantor dan 1.470 layanan syariah. Bank Umum Syariah berdiri adalah hasil konversi dari UUS Bank Konvensional, yaitu Bank Syariah Bukopin dan BRI Syariah.

Dua UUS berdiri yaitu UUS BTPN dan UUS BPD Jateng, akan tetapi *merger*-nya Bank Lippo dengan Bank Niaga pada November 2008 mengakibatkan digabungkannya UUS Bank Lippo dan UUS Bank Niaga menjadi UUS CIMB Niaga. Untuk BPRS, sebanyak 17 berdiri.

Jaringan kantor bank syariah meningkat signifikan 37,68%. Selama 2008, jumlah kantor bank syariah bertambah 225 kantor dari 597 kantor pada 2007. Jaringan kantor pelayanan bank syariah telah mencapai 953 kantor atau mengalami penambahan sebanyak 242 kantor (kantor cabang dan kantor di bawah kantor cabang). Sementara itu, layanan syariah (OC) telah mencapai 1.470 atau bertambah sebanyak 275 outlet. Secara geografis penyebaran jaringan kantor perbankan syariah saat itu menjangkau di lebih dari 89 kabupaten/kota di 33 propinsi.

Volume usaha per Desember 2008 adalah Rp49,55 Triliun atau mengomposisi 2,14% dari total volume usaha perbankan. Pertumbuhan mencapai 35,6% (y-o-y).

GIRO WADIAH KORPORASI MENURUN

Terjadi penurunan pertumbuhan dana industri Perbankan Syariah dari semester satu hingga empat 2008, terutama sejak semester dua. Meski begitu pertumbuhannya masih di level normal seperti sebelumnya, yaitu 31,56% (y-o-y). Penurunan terjadi terutama di giro wadiah nasabah korporasi. Pertumbuhan rekening giro wadiah dari semester empat 2007 turun dari 42,83% menjadi 32.34% (y-o-y).

Bank sentral mensinyalir krisis global amat berpengaruh terhadap penurunan ini. Korporasi cenderung membutuhkan likuiditasnya. Maka, untuk giro wadiah yang pada akhir semester pertama 2008 menurun dan secara bertahap meningkat kembali sampai Mei 2008, sejak semester kedua sampai dengan semester ketiga, menurun lagi.

❆ FDR MENCAPAI 104%

Pembiayaan sepanjang 2008 tumbuh dari 17,6% (2007) menjadi 42,05% (2008) atau menjadi Rp38,19 Triliun. Pertumbuhan jumlah pembiayaan yang tidak didukung dengan pertumbuhan DPK secara signifikan menyebabkan financing to deposit ratio (FDR) mencapai level diatas 104%. Struktur pembiayaan masih didominasi pembiayaan piutang jual beli atau murabahah. Pembiayaan ini konsisten tumbuh di kisaran 58% pada 2008 dengan pangsa sebesar 58,87% dari total pembiayaan.

Untuk menjaga risiko pembiayaan, perbankan syariah mendiversifikasi portfolio pembiayaannya. Sepanjang 2008 yang menonjol selain murabahah adalah bagi hasil dengan akad musyarakah yang tumbuh dari 17% menjadi 19% (y-o-y).

Berbeda dengan 2007, kualitas pembiayaan sepanjang 2008 membaik. Ini tercermin dengan penurunan pembiayaan bermasalah (NPF) dari 4,07% (2007) menjadi 3,95% (2008). Penurunan NPF tersebut disebabkan oleh proses restrukturisasi, write off dan pengambil alihan pembiayaan oleh Bank lain.

❆ LABA MENURUN

Memasuki semester empat 2008, ketika krisis keuangan global mulai melanda, bank syariah juga terkena. Ini bisa dilihat dari menurunnya laba (net margin). Pada Oktober 2008, laba perbankan syariah sebelum pajak adalah Rp622 Miliar. Memasuki November turun menjadi Rp582 Miliar dan terus turun per Desember menjadi Rp432 Miliar.

Penyumbang terbesar untuk laba ini adalah pendapatan dari piutang murabahah sebesar 45,5% dan pembiayaan Mudharabah sebesar 16,7% dari seluruh total pendapatan perbankan syariah.

Menurunnya laba berpengaruh ke ROA industri ini menjadi sebesar 1.42% dan ROE sebesar 37.94%. Dibandingkan periode yang sama di 2007, ROA sebesar 2.07% dan ROE sebesar 53.91%.

MODAL MASIH AMAN

Faktor lainnya, meningkatnya biaya operasional industri terkait belanja modal empat BUS dan ekspansi jaringan kantor cabang. Biaya operasional industri pada akhir semester tiga 2008 adalah Rp2,022 Triliun. Memasuki Oktober meningkat menjadi Rp2,270 Triliun dan terus menjadi Rp2,686 Triliun (November) dan Rp3,095 Triliun (Desember).

Seluruh faktor ini mengindikasikan menurunnya kinerja perbankan syariah. Jika dilihat dari indikator lainnya, seperti rasio BOPO. Pada akhir 2008, industri mencatat angka 81,75% naik dari periode yang sama pada 2007 sebesar 76,54%.

Namun demikian, sepanjang tahun 2008 permodalan perbankan syariah masih mampu menyerap risiko karena jika dilihat CAR perbankan syariah masih berada pada posisi 11,34% atau meningkat dari CAR tahun lalu yaitu 10,76%.

Di sisi permodalan, terutama BUS, perbankan syariah juga tergolong sehat. Modal rata-rata BUS telah melebihi ketentuan yang telah ditetapkan di dalam Arsitektur Perbankan Indonesia (API), yaitu minimal Rp80 Miliar pada 2008 dan Rp100 Miliar pada 2010. Kenyataannya, rata-rata modal BUS di 2008 telah melebihi Rp150 Miliar. ■

"Memasuki semester empat 2008, ketika krisis keuangan global mulai melanda, bank syariah juga terkena. Ini bisa dilihat dari menurunnya laba (net margin)".

Awareness Yang Masih Rendah

Ketidaktahuan masyarakat mengenai produk asuransi syariah (takaful) dan mekanisme kerjanya merupakan kendala terbesar dari pertumbuhan asuransi syariah...

Dengan karakteristiknya yang berbeda dengan asuransi konvensional, asuransi syariah sekarang mulai menjadi alternatif bagi masyarakat yang menginginkan perlindungan bagi diri dan keluarganya, dengan cara yang tidak bertentangan syariah Islam.

Tak heran sekarang ini perusahaan asuransi syariah baru terus bermunculan bagai cendawan di musim hujan. Hal itu dimulai semenjak Depkeu mengeluarkan dua peraturan yang membolehkan pada 2003. Semenjak regulasi tersebut keluar ternyata langsung disambut dengan berdirinya perusahaan-perusahaan asuransi syariah baru, juga perusahaan asuransi konvensional lama ikut-ikutan membuka unit syariah. Lalu perusahaan asuransi asing pun ramai-ramai pula membuka unit syariahnya di sini, seperti di tahun 2009 ini Manulife telah membukanya, menyusul Prudential dan Allianz Life yang telah lebih dahulu eksis beberapa tahun sebelumnya. Itu semua masih belum termasuk perusahaan-perusahaan asuransi lainnya yang kini sudah siap beroperasi secara syariah namun masih menunggu izin dari Depkeu.

Gejala positif di atas, diakui sendiri oleh para pelaku industri asuransi di tanah air, dikarenakan prospek industri asuransi syariah di Indonesia masih sangat bagus. "Dari tahun ke tahun, kami selalu optimis terhadap prospek bisnis asuransi syariah ini, mengingat masih rendahnya angka penetrasi asuransi, dan Indonesia merupakan negara dengan penduduk yang mayoritasnya Islam, meski produk syariah bukan ekslusif untuk orang Islam saja," jelas Direktur Syariah Allianz Life Indonesia-Kiswati Soeryoko pada *Sharing* belum lama ini.

Hal senada diungkapkan Direktur Marketing PT Asuransi Syariah Mubarakah-Parmin S. Wijono. Menurutnya, prospek industri asuransi syariah di Indonesia masih sangat besar, karena porsi yang telah diraih industri ini masih sangat kecil. "Tahun 2008 kemarin, asuransi syariah masih Rp 1,7 triliun dari keseluruhan industri asuransi nasional sebesar Rp. 75 triliun. Itu 'kan belum sampai 2 persennya. Sehingga masih terbuka lebar untuk pengembangan bisnisnya," tandasnya. Namun, Parmin menambahkan, bahwa meskipun pangsa pasarnya masih dibawah 2%, namun pertumbuhan premi dari asuransi syariah sudah lumayan bagus, yaitu tumbuh rata-rata 30% sampai 40% per tahunnya.

❄ PELUANG DI BALIK KRISIS

Sementara itu, Vice President Head of Syariah Mega Life Insurance-Denny Yusuf bahkan mengaitkan prospek industri asuransi syariah ini dengan krisis global yang terjadi belakangan. Menurut Denny, produk industri syariah tetap akan berkembang karena salah satu pemicu krisis ini adalah karena tidak menggunakan prinsip syariah. "Banyak kalangan keuangan mulai mengintensifkan keuangan syariah, baik dari segi perbankan maupun asuransi. Kita optimis asuransi syariah akan semakin berkibar, karena Indonesia sebagai pasar yang sangat potensi di dalam pengembangan industri asuransi syariah, apalagi pemegang polis asuransi di Indonesia termasuk yang sangat rendah yaitu sekitar kurang lebih 10%," ujar Denny.

Hal penting yang harus diperhatikan oleh industri ini, menurut Denny, salah satunya dari segi SDM. Karena saat ini kendala terbesar didalam mengembangkan bisnis syariah adalah perusahaan sangat kekurangan SDM. "Saat ini saya melihat sudah banyak para praktisi yang menjalankan program pengembangan SDM syariah ini, terutama di level marketing karena faktor inilah yang akan menentukan pengembangan syariah di Indonesia," lanjut Denny.

Tokoh asuransi syariah nasional-Dr. Jafril Khalil mengatakan, mulai banyaknya investor yang tertarik untuk terjun ke industri asuransi syariah ini, dikarenakan potensi pertumbuhan bisnisnya di Indonesia yang memang cukup bagus, terlebih dengan adanya faktor Indonesia sebagai Negara muslim berpenduduk terbesar. "Di kita pasarnya memang sangat besar, dan itu masih belum tergarap maksimal," katanya pada Sharing.

❄ AWARENESS BERASURANSI SYARIAH MASIH RENDAH

Faktanya, meski prospek atau potensinya sangat bagus di atas, namun sebenarnya para pelaku industri asuransi syariah saat ini mempunyai PR yang cukup berat untuk mengangkat pertumbuhan di industri satu ini. Bukan cuma sekadar mengejar pangsa pasar asuransi syariah yang saat ini masih di bawah 2% dari keseluruhan industri asuransi nasional, atau pula meningkatkan pertumbuhan premi yang masih di bawah 50% per tahunnya tadi di atas. Namun yang terpenting adalah bagaimana memberikan kesadaran (awarness) pada publik atau masyarakat luas tentang asuransi syariah ini sendiri.

Karena dari hasil penelusuran riset Synovate yang diluncurkan April 2009 lalu, terungkap fakta bahwa ternyata ketidaktahuan masyarakat mengenai produk asuransi syariah (takaful) dan mekanisme kerjanya merupakan kendala terbesar dari pertumbuhan asuransi jiwa syariah ini. Akibatnya, masyarakat tidak tertarik menggunakan asuransi

syariah, dan lebih memilih jasa asuransi konvensional. Survey yang mengambil sampel penelitian dari empat kota terbesar di Indonesia yakni, Jakarta, Surabaya, Medan dan Bandung, ternyata mengungkap fakta, bahwa 53 persen responden menyatakan tidak tertarik dengan asuransi syariah, sedangkan 27 persen menyatakan tertarik dan sisanya 20 persen ragu-ragu.

Yang menarik, riset Synovate itu juga mengungkap fakta, bahwa alasan utama membeli produk syariah dari masyarakat kita ternyata sebagian besar masih berupa ikatan (loyalitas) keagamaan. Karena datanya menunjukkan sekitar 65 persen responden menyatakan asuransi syariah sesuai hukum Islam dan cocok bagi muslim. Lalu responden yang menyatakan asuransi jiwa syariah dekat dengan ajaran islam sebanyak 27 persen, asuransi syariah merupakan asuransi muslim sebanyak 17 persen. Pertimbangan mengenai produk sendiri seperti keamanan, jaminan, dan investasi yang baik, mencakup sekitar 27 persen.

Karena itu, Jafril sampai menekankan, kalau tantangan saat ini adalah bagaimana para stake holder asuransi syariah untuk terus berupaya memperkenalkan asuransi syariah ini ke masyarakat. "Bagaimana memberikan awareness kepada masyarakat, bahwasanya asuransi syariah ini memiliki berbagai manfaat signifikan, dengan nilai-nilai yang dikandungnya juga sangat postif dan universal. Lalu bagaimana membuat masyarakat sadar akan pentingnya asuransi, umumnya, dan secara khususnya sadar akan pentingnya asuransi syariah," papar Jafril, seraya memberikan *benchmark* di negara tetangga kita Malaysia, dimana kesadaran masyarakatnya akan berasuransi, termasuk berasuransi syariah sudah sangat tinggi, dan asuransi di sana sudah menjadi semacam kebutuhan atau pun kewajiban bagi setiap warganegara. ■

Bank Syariah Butuh Asuransi Syariah

Sebelum Asuransi Syariah Mubarakah berdiri pada 2002, industri asuransi syariah sempat stagnan sejak 1994 karena pemainnya cuma satu.

Awalnya asuransi syariah mulai ada di Indonesia adalah ketika Asuransi Takaful, yang dibentuk oleh *holding company* PT Syarikat Takaful Indonesia (STI) resmi dibuka pada tahun 1994. "Berdirinya asuransi syariah pertama di Indonesia saat itu adalah untuk mendukung bank syariah yang sudah berdiri terlebih dahulu sebelumnya, yakni Bank Muamalat, karena bank syariah pertama itu pastinya akan membutuhkan dukungan lembaga asuransi yang dijalankan dengan prinsip yang sama, yaitu syariah," jelas Jafril menjelaskan sejarah awal asuransi syariah di tanah air.

Saat itu, jelas Jafril, pembentukan awal Takaful dilakukan setelah sebuah tim khusus dari Tanah Air melakukan studi banding ke Malaysia pada September 1993 untuk mengkaji berdirinya perusahaan asuransi syariah di Indonesia. Jelas Jafril, pada saat itu memang ghiroh untuk mendirikan lembaga perbankan dan asuransi syariah sangat besar. Apalagi dengan dukungan Prof. Habibie sebagai tokoh ICMI, maka upaya tersebut akhirnya menjadi lebih lancar. Saat itu, STI memang dimotori oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia, PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, serta beberapa pengusaha Muslim Indonesia. Nah, pemilihan Malaysia sebagai bahan kajian saat itu, karena negara jiran itu memang sudah menerapkan asuransi dengan prinsip syariah sejak tahun 1985, dengan berdirinya Syarikat Takaful Malaysia Sdn. Bhd.

Setelah berbagai persiapan matang, maka secara resmi PT Asuransi Takaful Keluarga didirikan pada 25 Agustus

1994, sementara PT Asuransi Takaful Umum secara resmi didirikan pada 2 Juni 1995. "Saat itu untuk landasan hukum pendiriannya masih memakai Undang-Undang No. 92 Th 2002 tentang Perasuransian yang juga dipakai sebagai landasan berdirinya usaha asuransi konvensional," kenang Jafril.

❃ TUMBUH SIGNIFIKAN SEJAK 2002

Setelah itu, selama sekitar tujuh tahunan perkembangan asuransi syariah di tanah air relatif adem ayem saja, karena Takaful relatif hanya beroperasi secara sendirian. Barulah di tahun 2001, berdiri Asuransi Syariah Mubarakah, yang merupakan konversi dari sebuah perusahaan asuransi konvensional, yang telah berdiri sejak 1992.

Namun titik balik pertumbuhan paling dahsyat berdirinya perusahaan-perusahaan asuransi syariah di tanah air adalah pada tahun 2003, ketika Menteri Keuangan saat itu mengeluarkan dua surat keputusan (KMK No.426/KMK/2003 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan KMK No.424/ KMK/2003, yang di dalamnya mengatur mengenai perizinan bagi pembukaan perusahaan asuransi syariah dan unit usaha syariah dari perusahaan asuransi konvensional serta aturan untuk investasi bagi perusahaan atau unit usaha syariah.

Perkembangan pasca dua KMK 2003 di atas boleh dikata luar biasa. Karena kemudian dalam waktu kurun waktu lima tahun berikutnya telah lahir sekitar 40-an perusahaan unit usaha asuransi syariah. Karenanya saat itu, Depkeu dan Dewan Syariah Nasional MUI menjadi sangat sibuk dengan berkas-berkas pengajuan pendirian unit usaha asuransi syariah yang baru. Belum lagi para perusahaan konsultan syariah yang sibuk dengan permintaan untuk mendampingi pengurusan dan pendirian unit usaha syariah asuransi baru. Lalu juga peta perputaran SDM asuransi syariah pun langsung marak terjadi, karena kebutuhan akan tenaga baru SDM asuransi syariah begitu besar.

Namun sayangnya gejala pertumbuhan pesat dari sisi perusahaan di atas, serta antusiasme yang besar dari para pelaku industri ini tak didukung oleh angka-angka pertumbuhan yang progresif, seperti telah diurai di awal tulisan ini. Masih banyak yang harus dikerjakan oleh para stake holder industri asuransi syariah nasional untuk memperbesar pangsa pasarnya, meningkatkan premi keseluruhan, serta yang terpenting menambah kesadaran masyarakat Indonesia tentang pentingnya asuransi syariah.

❃ UNIT LINK SYARIAH PALING DIANDALKAN

Dari sisi perkembangan bisnisnya sendiri, asuransi syariah mulai menarik minat besar dari masyarakat luas di tanah air, ketika beberapa perusahaan asuransi syariah ikut mengeluarkan produk unit link seperti asuransi-asuransi konvensional. Sebelumnya, sebelum mengeluarkan unit link syariah, perusahaan-perusahaan asuransi syariah yang ada lebih banyak berkutat mengandalkan produk asuransi jiwa, kesehatan, dan pensiun, dengan berbagai variasinya, dimana kebanyakan produk tersebut umumnya hanya menjaring peminatnya dari kalangan loyalis Islam, yang menginginkan hartanya bersih dengan prinsip syariah.

Unit link syariah adalah produk asuransi yang menggabungkan layanan asuransi syariah dan investasi sekaligus. Dengan menjadi nasabah produk unit link syariah, seseorang bisa mendapatkan manfaat ganda yaitu perlindungan asuransi dan investasi. Produk asuransi yang ditawarkan bisa berbentuk asuransi kesehatan atau asuransi jiwa, tetapi biasanya dipasarkan dalam kemasan yang lebih menarik bagi masyarakat: misalnya tabungan masa depan atau asuransi pendidikan.

Faktanya, dengan menyediakan unit link syariah yang membuka kesempatan berinvestasi, maka perusahaan asuransi syariah juga mulai dilirik kalangan customer rasional. Hal itu diamini oleh Mohammad Hidayat, anggota DSN MUI, bahwa unit link memang lebih market friendly tinimbang produk asuransi syariah reguler. "Pasar lebih banyak atau tertarik dengan produk ini. Unit link lebih efetif untuk menjadi produk andalan," katanya.

Dalam kenyataannya memang demikian. Perusahaan-perusahaan asuransi syariah sangat merasakannya. Seperti Allianz Life Indonesia. Divisi syariah perusahaan ini sangat mengandalkan produk-produk unit link dalam penetrasi di pasar industri asuransi syariah di Indonesia. "Bahkan, produk-produk unit link syariah syarih individu kami mengkontribusikan 99 persen GWP syariah kami di tahun 2009," kata Kiswati Soeryoko.

Tak cuma Allianz Life Indonesia, AIA Indonesia, yang meluncurkan unit link syariah pertamanya berlabel Asya Link di tahun 2007, hampir berbarengan dengan saat krisis ekonomi dunia yang berseumber dari Amerika mulai menjalar ke seluruh dunia, juga meraup sukses. Terbukkti meski terjun ke pasar di tengah krisis, namun premi yang berhasil mereka kumpulkan pada masa awal dikeluarkannya produk tersebut mampu mencapai rata-rata Rp. 10 milyar per bulannya. Cukup menjanjikan, bukan? Karena itu, Setyo Hertinto, Senior Manager Head of Syariah Department AIA Indonesia, menyatakan dengan yakin pada *Sharing*, bahwa pihaknya akan makin agresif di bisnis unit link syariah ini.

Bukan cuma perusahaan asuransi syariah berbasis asing yang nyaman dengan unit link syariah, perusahaan asuransi syariah skala lokal seperti BNI Life Insurance Divisi Syariah juga mematok unit link syariah sebagai salah satu produk andalannya. Seperti dikatakan Ario Susatio Adjie-Kepala Divisi Syariah BNI Life Insurance, yang optimis dengan pasar unit link syariah ini. Menurut Ario, produk unit link syariah memang telah diplot untuk menjadi salah satu andalan perusahaanya pada segmen asuransi individu. Karena itu pihaknya terus menambah rider-rider (fasilitas asuransi tambahan) di instrumen unit link syariah mereka, guna menarik minat nasabah. "Target kami Rp 10 miliar untuk asuransi individu tahun 2009 ini. 60%-nya dari unit link," tambahnya.

Unit link syariah memang cukup diandalkan perusahaan asuransi syariah di tanah air guna meningkatkan kinerja mereka, yang secara tak langsung juga diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar industri asuransi syariah di Indonesia saat ini yang masih di kisaran angka 2% di atas. Namun apakah cukup hanya dengan itu? ■

Diperlukan, UU Asuransi Syariah!

Tak ayal lagi, UU khusus asuransi syariah mesti ada agar industri maksimal bertumbuh.

Pakar asuransi syariah Indonesia, Jafril Khalil mengatakan, bahwa untuk meningkatkan pertumbuhan secara signifikan dari industri asuransi syariah di tanah air, perlu langkah-langkah strategis, di antaranya dengan membenahi berbagai regulasi yang ada mengenai asuransi syariah ini. "Regulasi yang ada masih belum secara spesifik mengatur tentang bagaimana pengaturan di industri ini, sehingga masih banyak terdapat kendala dalam berbagai prakteknya lapangan," tegas Jafril.

Dalam perkembangannya selama ini di lapangan, industri asuransi syariah nasional memang masih berlandaskan payung hukum setara Keputusan Menteri Keuangan (KMK) Nop. 426/2003 untuk masalah pendiriannya, serta mengacu fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) pada setiap prinsip dasar praktis bisnis asuransi syariahnya.

FATWA DSN TAK BERKEKUATAN HUKUM NEGARA

Namun dalam perkembangan terakhirnya, regulator kabarnya akan segera memformalkan prinsip dasar praktik bisnis asuransi syariah yang selama ini hanya berlandaskan pada fatwa DSN-MUI tersebut. Seperti dikatakan Kepala Biro Perasuransian Bapepam-LK, Isa Rachmatarwata, bahwa hal itu akan dimuat dalam peraturan menteri keuangan (PMK). Aturan itu dinilai perlu, karena fatwa DSN tidak mempunyai kekuatan hukum yang mengikat. "Kalau fatwa DSN tidak diikuti kan tidak ada sanksinya," ujarnya baru-baru ini di Jakarta.

Karena itu, Biro Perasuransian Depkeu sedang menghimpun masukan dari pelaku industri untuk menyusun prinsip dasar bisnis syariah, misalnya menyangkut fatwa yang mengharuskan transaksi bebas dari unsur larangan seperti maysir (perjudian), gharar (fiktif) dan riba (bunga). Lalu bahwa di setiap polis asuransi syariah harus mengandung dua akad yakni akad wakalah bil ujrah, juga akad mudharabah dan musyarakah. Serta apa saja yang harus dipenuhi dalam prinsip asuransi syariah, seperti pemisahan kekayaan dan kewajiban serta pemisahan pencatatan. "Mungkin levelnya PMK. Itu akan menjadi prinsip umum penyelenggaraan usaha asuransi syariah," tambah Isa lagi.

Namun demikian, menurut Jafril, untuk membedah tuntas segala permasalahan di industri asuransi syariah di tanah air, agar industri ini bisa berjalan dengan optimal, seharusnya regulator mulai mengkaji untuk segera mengeluarkan Undang-Undang khusus mengenai Asuransi Syariah. UU ini sebenarnya wacana lama yang beberapa tahun lalu sudah pernah diajukan oleh Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI), namun sampai sekarang masih belum jelas perkembangannya. "Seperti halnya di perbankan syariah, sudah ada Undang-Undang Perbankan Syariah, nah, seharusnya di industri asuransi syariah juga ada UU tersendiri. Karena akan sangat berpengaruh terhadap kemajuan industri ini," tegas Jafril.

Undang-Undang khusus mengenai Asuransi Syariah tersebut menurut Jafril akan sangat strategis, karena nantinya akan bisa mengatur bagaimana kalau suatu perusahaan asuransi syariah nasional mengalami kebangkrutan, misalnya. "Kalau di perbankan syariah 'kan, kalau ada bank yang collaps, kan ada diback-up oleh lembaga penjaminan syariah (LPS). Namun kalau di asuransi syariah ada yang mengalami masalah, siapa yang akan menjamin," katanya lagi.

Selain itu, masih banyak lagi yang bisa diatur dalam UU Asuransi Syariah tersebut. Misalnya, tentang pengaturan standar kelayakan untuk posisi dewan direksi, dewan komisaris dan sebagainya, sehingga tidak seperti sekarang ini, untuk posisi kunci di atas tidak jelas standar kompetensinya. "Jadi sebetulnya Undang-Undang Asuransi Syariah sudah sangat urgen," ujar Jafril menutup pembicaraan. ■

"Seperti halnya di perbankan syariah, sudah ada Undang-Undang Perbankan Syariah, nah, seharusnya di industri asuransi syariah juga ada UU tersebut. Karena ini akan sangat berpengaruh terhadap kemajuan industri ini".

Asuransi Syariah

Asuransi Syariah adalah sebuah lembaga usaha yang saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah.

Dalam hal ini peserta mendonasikan sebagian atau seluruh kontribusi/premi yang mereka bayar untuk digunakan membayar klaim atas musibah yang dialami oleh sebagian peserta. Jadi, jika dalam asuransi konvensional terjadi *transfer of risk* [memindahkan risiko] dari peserta ke perusahaan, dalam asuransi syariah mekanisme pertanggungannya adalah *sharing of risk* atau saling menanggung risiko; di mana perusahaan hanya sebagai pemegang amanah dalam mengelola dan menginvestasikan dana dari kontribusi peserta, bukan sebagai penanggung.

Tabarru'

Adalah sumbangan atau derma [dalam definisi Islam adalah *Hibah*]. *Tabarru'* ini diberikan dan diikhlaskan oleh peserta asuransi syariah jika sewaktu-waktu akan dipergunakan untuk membayar klaim atau manfaat asuransi lainnya.

Unsur *Gharrar* [ketidakjelasan] dan *Maysir* [untung-untungan] tidak ada dalam asuransi syariah. Hal ini karena;

1. Posisi peserta sebagai pemilik dana menjadi lebih dominan dibandingkan dengan posisi perusahaan yang hanya sebagai pengelola dana peserta saja.
2. Peserta akan memperoleh pembagian keuntungan dari dana *tabarru'* yang terkumpul.

Beda dengan asuransi *non-syariah* di mana pemegang polis tidak tahu pasti berapa besar jumlah premi yang terkumpul, apakah lebih besar atau lebih kecil dari jumlah klaim, karena perusahaan sebagai penanggung bebas menggunakan dan menginvestasikan dananya ke mana saja.

Azas dan Prinsip Asuransi Syariah

Asuransi syariah berazaskan Azas Jaminan Bersama, dan memiliki prinsip Tanggung Jawab Bersama, Saling Membantu dan Bekerjasama, serta Perlindungan Bersama.

Akad-Akad Asuransi Syariah

1. ***Akad Tabarru'*** yaitu semua bentuk kontrak/akad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong menolong, dan bukan semata untuk tujuan mencari keuntungan. Dalam asuransi syariah, akad ini terdapat pada dana *tabarru'* di mana dana ini bersifat saling menguntungkan kedua pihak dan TIDAK digunakan untuk transaksi-transaksi yang bersifat komersial.
   Contoh: transaksi pinjam meminjam, pendelegasian, dan pemberian sesuatu.

2. ***Akad Tijarah*** yaitu akad yang bertujuan komersial. Akad ini digunakan oleh peserta asuransi syariah dengan pihak perusahaan asuransi. Skema *Akad Tijarah* terbagi menjadi 2, yakni: Kontrak yang Pasti [KP] dan Kontrak yang Tidak Pasti [KTP]. Bila telah ditentukan secara pasti [misal profit], tidak bisa diubah menjadi KTP. Hal ini mengandung unsur *Gharar* atau ketidakpastian. Sebaliknya, jika tidak disebutkan secara pasti [misal profit] maka tidak boleh diubah menjadi KP, karena hal ini mengandung unsur *Riba'*. Kedua unsur ini dilarang dalam konsep syariah.

Tidak Ada Aset Negara yang Dijual!

Membuat opini berkembang di masyarakat, penerbitan sukuk sama dengan menjual aset negara.

T"Tidak ada aset negara yang dijual", ujar Direktorat Pembiayaan Syariah Direktorat Jenderal Pengelolaan Utang Departemen Keuangan RI tiap kali berbicara tentang surat berharga syariah negara (SBSN) atau sukuk di manapun dan kepada siapapun.

Secara institusi, Depkeu pada 1 Juli 2009 menegaskan, bahwa dalam penerbitan SBSN, tidak ada aset atau barang milik negara (BMN) yang dijual. Dalam siaran persnya, Kepala Biro Kehumasan, Harry B. Soeratin mengatakan, "Tidak ada pengalihan fisik BMN, sehingga tidak mengganggu penyelenggaraan tugas kepemerintahan. Aset SBSN bukan sebagai jaminan (collateral)". Ketentuan tentang ini dikutip Harry dari UU No. 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara.

Mengapa Depkeu sampai perlu menegaskan bahwa tidak ada aset negara yang dijual? Sebelum UU SBSN yang menjadi landasan hukum penerbitan sukuk terbit, perdebatan soal jual menjual aset negara memang menyeruak di DPR RI sendiri. Sistem akad dalam sukuk yang mengharuskan adanya *underlying asset* atas transaksi yang dilakukan adalah penyebabnya (lihat bagian: Memahami Sukuk).

Polemik soal penjualan aset negara menyeruak seiring wacana perlunya sukuk diterbitkan. Dalam International Islamic Financial Market di Jakarta, 12 September 2009 misalnya, Rahmat Waluyanto menyebutkan beberapa masalah terkait RUU Sukuk. Salah satunya adalah mengenai underlying asset. Polemik terutama terjadi di DPR RI.

Menurutnya, tidak ada aset negara yang dijual. Dalam kajian pihaknya terhadap UU No.1 tahun 2004 tentang Perbendaharaan Negara, memang disebutkan aset pemerintah tidak bisa ditransfer atau dipindahtangankan karena harus melalui penjualan atau lelang, sehingga akan merepotkan pemerintah. Namun, dalam struktur sukuk, penjualan barang milik negara yang dijadikan underlying asset (agunan) yang dimaksud adalah peralihan hak manfaatnya (beneficiary title). Sehingga tidak diperlukan perpindahan kepemilikan atau pendaftaran dan persetujuan DPR. "Oleh karena itu penjualan barang milik negara tersebut merupakan penjualan sebagaimana diatur UU No. 1 Tahun 2004," ujar Rahmat.

❄ PERJALANAN PANJANG UU SBSN

Selain perdebatan, ada juga penolakan bernuansa suku agama dan ras (SARA). Ketika disahkan pada UU Nomor 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara dalam rapat paripurna DPR, 9 April 2008 yang dipimpin Muhaimin Iskandar, dari 10 fraksi, hanya Fraksi Partai Damai Sejahtera (FPDS) yang tidak menolak UU ini.

Dari 10 Fraksi di Komisi XI DPR RI tersebut, tercatat FPDS menolak tiga kali RUU ini untuk disahkan menjadi UU dalam proses pembahasannya. Hingga saat putusan sah di rapat Paripurna pun, FPDS tetap menolak.

Rancangan Undang-undang (RUU) beserta Penjelasan dan Naskah Akademik diajukan ke DPR RI pada 13 Februari 2007. Naskah akademik dibuat oleh Dirjen Pengelolaan Utang Negara Depkeu. Pimpinan DPR membahasnya pada 13 Februari 2008. Hasil pembahasan DPR dibawa ke Paripurna DPR RI pada 13 Maret 2007. Badan Musyawarah (Bamus) DPR RI mulai membahasnya pada 21 Maret 2007. Setelah itu proses yang berbelit dari penyerahan kembali ke Komisi XI DPR RI, Rapat Dengar Pendapat Umum dengan stakeholders ekonomi syariah, Rapat Kerja dengan Depkeu, hingga akhirnya disahkan pada 9 April 2008.

Juru bicara FPDS saat paripurna pengesahan tersebut, Walman Siahaan, SH., SE., MM.,MBA mengatakan bahwa instrument dalam menghimpun dana masyarakat oleh Negara sudah cukup memadai dan tidak dibutuhkan yang baru seperti sukuk ini. FPDS juga memandang seharusnya sebuah UU yang berlaku umum tidak memasukkan prinsip-prinsip dari kelompok tertentu (Islam—red) ke dalam sistem hukum nasional, agar tidak bertentangan dengan Pancasila dan UUD 1945 dan tidak bertentangan dengan azas demokrasi dan realita bangsa Indonesia yang ber-Bhineka Tunggal Ika (Pluralis).

Maka, penolakan FPDS disertai

catatan tidak ikut bertanggung jawab atas dampak yang ditimbulkan dikemudian hari.

Fraksi lain di Komisi tersebut menanggapi positif penolakan tersebut. Nursanita Nasution misalnya. Mantan Ketua Komisi XI DPR RI yang kini pindah ke Komisi IV ini menanggapi, "Itu lebih dari sisi karena mereka kurang paham akan ke mana arah UU tersebut. Saya kira sangat tidak tepat sekali, kalau mereka mengatakan ini atas dasar agama," ujarnya kepada wartawan.

TIDAK ADA PENGALIHAN HAK MILIK

Setelah UU SBSN terbit, polemik penjualan aset negara mereda. Dalam praktiknya, beberapa sukuk yang diterbitkan pemerintah Indonesia juga laris manis di pasaran (Lihat: Kisah Sukses Sukuk Negara Indonesia).

Baik DPR dan pemerintah sudah sejalan dalam penentuan aset negara sebagai underlying asset sukuk. Setelah empat kali penerbitan sukuk negara sejak 2008, pemerintah berencana terus menginventarisasi aset negara yang dapat dijadikan underlying asset untuk penerbitan berikutnya.

Perkembangan terakhir, Pemerintah dan DPR melakukan Rapat Kerja, 31 Agustus 2009 tentang penggunaan Barang Milik Negara (BMN) sebagai underlying asset penerbitan sukuk atau SBSN.

Dalam Rapat Kerja tersebut, DPR memberikan persetujuan penggunaan Barang Milik Negara (BMN) senilai maksimal Rp25,9 triliun untuk digunakan sebagai Aset SBSN. Ini sesuai dengan mekanisme penerbitan SBSN sebagaimana diatur dalam UU No.19 Tahun 2009.

Selanjutnya, atas dasar persetujuan DPR tersebut Menteri Keuangan melakukan penetapan atas BMN yang akan dijadikan underlying asset (aset SBSN). Dalam Peraturan Menteri Keuangan No.04/ PMK.08/2009 tanggal 16 Januari 2009 tentang Pengelolaan Aset SBSN Yang Berasal Dari BMN, semua BMN yang digunakan oleh Kementerian dan Lembaga dapat dijadikan sebagai Aset SBSN kecuali Alat Utama Sistem Persenjataan (Alutsista) dan BMN dalam sengketa.

Dalam Rapat Kerja tersebut Pemerintah dan DPR juga telah menyatakan kesepakatannya bahwa Pemerintah tidak akan menggunakan BMN yang merupakan simbol-simbol kedaulatan negara dan BMN yang memiliki nilai budaya dan sejarah misalnya, Gelora Bung Karno dan Monumen Nasional.

BMN yang digunakan sebagai underlying transaksi SBSN tidak dijadikan jaminan (*collateral*), digadaikan atau dijual putus. Tidak ada pengalihan hak milik (*transfer of legal title*) dan semua BMN yang menjadi aset SBSN tetap dapat digunakan oleh Kementerian dan Lembaga dalam menjalankan kegiatannya. ■

> "Polemik soal penjualan aset negara menyeruak seiring wacana perlunya sukuk diterbitkan. Dalam International Islamic Financial Market di Jakarta, 12 September 2009 misalnya, Rahmat Waluyanto menyebutkan beberapa masalah terkait RUU Sukuk. Salah satunya adalah mengenai underlying asset."

Gelora Bung Karno

Sukuk perdana belum mampu menarik minat yang kuat investor asing maupun konvensional dalam negeri. Faktor yield berbicara.

Seri IFR 001 dan 002:

Belum Mampu Menarik Asing dan Konvensional

Inilah debut perdana pemerintah Indonesia menerbitkan surat berharga syariah negara (SBSN) atau sukuk pada 26 Agustus 2008. Dua seri sukuk dilempar ke pasar, Seri FR 001 dan FR 002 dengan target indikatif Rp5 Triliun.

Sukuk menggunakan akad ijarah (*sale and lease back*) bermetode penjualan *bookbuilding* (pemesanan). Dalam masa efektif *bookbuilding* yang hanya empat hari kerja, target indikatif terlewati hingga Rp7,1 Triliun atau *oversubscribed* 1,6 kali.

Ditujukan untuk membiayai Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) termasuk membiayai pembangunan proyek, dua seri sukuk perdana ini dipasarkan kepada investor domestik maupun internasional. Komposisi investor domestik mencapai 83% dari total permintaan atau senilai Rp7,1 Triliun.

Jumlah penawaran yang masuk untuk IFR 001 adalah Rp 4,839 triliun, sedangkan jumlah yang dimenangkan hanya Rp 2,714 Triliun. Sementara untuk IFR 002, jumlah penawaran yang masuk Rp 3,231 triliun. Dari jumlah itu, yang dimenangkan hanya Rp 1,985 Triliun.

❄ ASING BELUM TERTARIK

Jika investor lokal mengomposisi hingga 83%, asing hanya 16% untuk FR 001. Untuk FR 002 asing hanya sekitar 6% dan lokal mencapai 93%. Ini membuat perubahan juga terhadap porsi kepemilikan untuk investor asing. Ketika penawaran (*bidding*), porsinya adalah 16,56% untuk FR 001 dan 6,19% untuk FR 002. Namun, setelah penjatahan porsi asing berkurang, untuk IFR 001 tercatat 3,74% dan tidak ada sama sekali untuk IFR 002 alias zero.

Dirjen Pengelolaan Utang Negara Departemen Keuangan (Depkeu) Rahmat Waluyanto saat paparan publik SBSN Perdana, 26 Agustus 2008 mengatakan salah satu sebabnya adalah tidak diberikannya ekstra premium yield untuk investor pada penerbitan perdana ini. "Toh sukuk tetap laku dan berarti nilainya tinggi", tambah Rahmat.

Industri asuransi adalah pembeli terbesar dengan total Rp2,3 Triliun atau sekitar 50,07%. Meski begitu, lagi-lagi asuransi lokal dianggap masih mendominasi. Direktur Utama Asuransi Takaful Keluarga (ATK) Agus Edi Sumanto kepada *Sharing* menilai, industri ini memang amat membutuhkan instrumen investasi jangka panjang semacam sukuk. Ini untuk menjaga dan meningkatkan nilai tanggungannya terhadap peserta jika terjadi klaim di masa mendatang. Namun, melihat kecenderungannya, agus menilai pembeli dari asuransi internasional mungkin tidak ada. "Jangan-jangan semuanya lokal", kata Agus.

Ketika *Sharing* mengonfirmasi ke dua pemain besar asuransi di Indonesia yang berasal dari luar negeri, mereka menyatakan belum membeli sukuk perdana saat itu. Presiden Direktur Allianz Life Indonesia (ALI), Jens Reisch mengatakan kepada *Sharing*, "Kami baru berdiskusi dengan komite investasi kami soal instrumen baru ini. Tetapi, belum ada keputusan untuk *participate* ke sukuk. Ini hal baru untuk kami, kami mau lihat dulu return-nya baru kami mau *participate*". Saat itu, menurut Jens, pihaknya menginvestasikan lebih dari 50% dananya ke reksadana atau obligasi pemerintah.

Setali tiga uang dengan Jens, Presiden Direktur Prudential Life Indonesia, Kevin Holmgren kepada *Sharing* ia mengatakan, "Sejauh ini belum, kami baru tahapan memantau. Tapi manajer investasi kami tetap merencanakannya. Sukuk memang menjadi target untuk dibeli di masa depan".

❄ PENURUNAN MINAT INVESTOR KONVENSIONAL

Meskipun prinsip yang digunakan sebagai dasar penerbitan sukuk negara atau Surat Berharga Syariah Negara atau SBSN adalah prinsip syariah, namun investor nonsyariah justru memborong

dua seri sukuk negara perdana. Itu dimungkinkan karena dari total sukuk yang dijual pemerintah Rp 4,699 triliun, 90,44% dari investor berasal dari lembaga keuangan konvensional atau nonsyariah.

Saat launcing SBSN dua seri perdana ini, 26 Agustus 2008, Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengatakan, "Itu menunjukan jenis investor kita yang sama sekali tidak melihat jenis obligasinya, melainkan murni memperhitungan imbal hasilnya". Imbal hasil (yield) yang terjadi setelah proses bookbuilding adalah 11.80% untuk FR 001 dan 11,95% untuk FR 002.

Jika dikatakan investor konvensional tertarik, bukanlah bank konvensional. Karena penjatahan bank konvensional jauh lebih kecil daripada penawarannya. Ketika *bidding*, bank konvensional mencatat angka Rp2,1 triliun atau sekitar 27,01% dari total *bidding*. Ini membuatnya menjadi penawar tertinggi setelah industri asuransi. Ketika penjatahan, ia hanya mendapat Rp105 Miliar atau mengomposisi 22,23% dari total penjatahan gabungan dua seri sukuk perdana ini. Terjadi penurunan sebesar 24,7%.

Salah satu agen penjual SBSN Perdana, Head Of Debt Capital Market Danareksa Securities, Edwin Syahzurad di saat yang sama menilai, "Yang terjadi di bank konvensional memang menunjukkan bahwa bank konvensional itu motifnya profit atau yield yang tinggi". Ketika ditanya apakah penurunan tersebut karena permintaan yield yang terlalu tinggi dari bank konvensional? Edwin tidak mau menyebut angkanya. Ia menyarankan untuk melihat logikanya saja. Ketika penjatahan, untuk FR 001 yang bertenor 7 tahun bank konvensional hanya mendapat jatah sebesar 2,39%. Sedangkan untuk FR 002 yang bertenor 10 tahun, lebih kecil lagi, yaitu 2.02%."Data berbicara", tegasnya kepada *Sharing*

Memang, *yield* sukuk negara ini relatif rendah dibandingkan yield obligasi negara konvensional yang saat itu di atas 12% untuk tenor 10 tahun. Rahmat menjelaskan, imbalan sukuk yang digulirkan itu memang diambil sebijak mungkin mengacu kepada yield obligasi negara dengan tenor yang sama. Jika nilai imbalan tersebut tidak sesuai dengan permintaan sejumlah investor pada masa bidding, ini dilakukan Depkeu untuk menjaga stabilitas pasar obligasi. "Kami tidak ingin pasar obligasi yang lain jatuh jika imbalan sukuk terlalu tinggi," kata Rahmat.

BANK SYARIAH BOLEH MEPERDAGANGKAN SUKUK

Ketika bidding selama empat hari kerja, bank syariah hanya menawar senilai total Rp780 Miliar atau 9,66% dari target indikatif yang Rp5 Triliun tadi. Ketika penjatahan, seluruh penawaran bank syariah diluluskan, yaitu Rp780 Miliar tadi. Tapi, karena penjatahan bank konvensional jauh di bawah penawarannya, komposisi penjatahan bank syariah naik menjadi 16,60% dari total penjatahan. Peringkatnya pun terdongkrak menjadi nomor dua investor terbesar, industri asuransi.

Direktur Pembiayaan Syariah Direktorat Jenderal Pengelolaan Utang Depkeu, Dahlan Siamat mengaku heran dengan kecilnya penawaran bank syariah yang hanya 9.66%. "Memang ini agak janggal juga karena sepertinya pada awal mereka yang gegap gempita tapi kok bid-nya kecil", kata Dahlan saat paparan publik sukuk perdana ini. Belakangan Dahlan mengakui lilkuiditas bank syariah tengah tertarik ke pelunasan ongkos naik haji nasabahnya saat itu.

Faktor lain, tampak masih ada keraguan dari bank syariah untuk memborong sukuk. Rahmat mengakui, *bid* dari bank syariah kebanyakan baru masuk setelah ada pernyataan Bank Indonesia (BI) akan mengubah PBI No.8/21/ PBI/2006 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum yang Memiliki Kesiapan Usaha Berbasis Syariah.

Dalam Pasal 15 PBI tersebut, disebutkan bahwa bank syariah hanya dapat memiliki SBSN untuk tujuan investasi (*hold to majority*). Bahasa gampangnya tidak boleh diperdagangkan di pasar sekunder, apalagi untuk tujuan spekulasi.

Maka pada, 16 November 2008 keluarlah PBI Nomor 10/24/ PBI/2008- Perubahan Kedua Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/21/PBI/2006 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah. Perubahan di Pasal 15 ayat 2 menyebutkan "Investasi pada Surat Berharga Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat diperdagangkan".

Tidak hanya PBI, surat edaran (SE) BI berkait ini juga diubah pada 22 November 2008 melaui SE Bank Indonesia No. 0/36/DPbS - Perubahan atas Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 8/22/ DPbS tanggal 18 Oktober 2006 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah. Sebelumnya, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) telah memberikan fatwa kepada BI bahwa SBSN bisa diperjualbelikan asalkan pemegangnya tidak melakukan spekulasi.

"Yang terjadi di bank konvensional memang menunjukkan bahwa bank konvensional itu motifnya profit atau yield yang tinggi".

Sukuk Ritel SR 001:

Laris Manis Bak Kacang Goreng

Penjulan sukuk ritel perdana melebihi target hingga 213,9%. Timing yang tepat dan imbal hasil yang 12% tampak berpengaruh.

Beberapa jam sebelum penutupan penawaran Sukuk Ritel Indonesia (SRI) perdana seri SR 001, 20 Februari 2008, Direktur Pembiayaan Syariah Depkeu Dahlan Siamat memberi isyarat, target indikatif akan terlampaui dan mencapai angka Rp 4 Triliun. Jumlahnya jauh di atas perkiraan pemerintah", kata Dahlan kepada wartawan di Gedung Depkeu, Lapangan Banteng saat itu. Sebelumnya, pada 30 Januari 2008 ketika penawaran dibuka, target pemerintah hanya Rp1,77 Triliun.

Kenyataannya, esok harinya Menteri Keuangan Sri Mulyani mengatakan kepada wartawan bahwa pemerintah memutuskan untuk menyerap semua permintaan pembelian SR 001 ini sebesar Rp 5,556 Triliun atau naik hingga 213,9% dari target. Pada 23 Februari 2009 keluarlah siaran pers dari Depkeu yang ditandatangani Kepala Biro Humas Depkeu Harry Z. Soeratin. Sebanyak 14.295 individu warga negara Indonesia (WNI) membeli SR 001 ini dengan pegawai swasta investor terbanyak (39,02%) dan DKI Jakarta (41,53%) daerah pembeli terbanyak.

Beberapa catatan sukses sukuk ritel perdana ini, rata-rata 13 agen penjual yang ditunjuk pemerintah menjual senilai Rp427,407 Miliar dan terus meminta penambahan jatah (*upsize*) sebelum penutupan penawaran, (Lihat box: "Indikator Sukses SR 001").

❄ IMBAL HASIL LEBIH TINGGI DARI "SAUDARA TUA"

Dengan kupon 12% yang jatuh tempo Februari 2012, dijual seharga Rp1 Juta per satuan, pembelian minimal lima buah (Rp 5 Juta) dan kelipatannya tanpa batas maksimum, surat utang syariah yang dijamin pemerintah ini mampu berkompetisi dengan saudara tuanya, Surat Utang Negara (SUN) FR 0023 yang dilelang bersama empat SUN lainnya pada 13 Januari 2009. SUN FR 0023 memiliki tingkat bunga tetap 11.0% dan jatuh tempo pada 15 Desember 2012. Sama dengan SR 001, tenor FR 0023 juga tiga tahun.

Indikator Sukses SRI SR 001

1. Seluruh agen penjual meminta kenaikan kuota penjualan
2. Total pembelian Rp5,556 Triliun atau naik 213,9% dari target Rp1,77 Triliun.
3. Jumlah investor 14.295 orang, sebanyak 8.358 (58,47%) dari luar DKI Jakarta.
4. Sebagian besar investor, yaitu 6.548 orang atau 45,8% menyampaikan pembelian dengan nominal di bawah Rp100 Juta.
5. Rata-rata pembelian per investor sebesar Rp388,69 Juta, dengan median dan modus pembelian sebesar Rp100 Juta.
6. Jumlah minimum pembelian dari investor sebesar Rp5 Juta dan maksimum Rp35,3 Miliar.

SUN FR 0023 yang adalah *reopening* (pelelangan kembali) berhasil mendulang dana sebesar Rp1,850 Triliun. Total bersama tiga SUN lainnya (SPN20100114, FR 0051, dan FR 0036) yang dilelang bersamaan terkumpul dana Rp 5,950 Triliun. Tidak jauh berbeda dengan yang berhasil dikumpulkan SR 001.

Saudara tua lainnya, Obligasi Ritel Indonesia (ORI) 5 yang penjualannya pada 19-29 Agustus 2008, memiliki kupon 11,45% per tahun dan jatuh tempo pada 15 September 2013. Berbeda dengan ORI 1 sampai 4, apalagi ORI 6 kini yang oversubscribed, ORI lima tidak mampu mencapai target penjualan. Dari target sebesar Rp6.225 Triliun, yang tercapai hanya Rp2.714 Triliun.

Dilihat tanggal penawaran dan tingkat bunga, investor saat itu tampak lebih tertarik dengan imbal hasil SR 001. Sementara itu, imbal hasil deposito perbankan nasional di kisaran 7-8%, mengikuti suku bunga penjaminan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) yang 9,5%.

Namun demikian, dibandingkan dengan ORI 1 yang ditawarkan pada 17 Juli-17 Agustus 2006 dengan target indikatif Rp2 Triliun prestasi SR0001 tidak jauh berbeda. Kupon yang ditawarkan ORI 001 0,5% lebih tinggi dari SR 001, yaitu 12,05% dan mendulang dana hingga Rp3,283 Triliun.

Bagaimana dengan ORI 006? Inilah surat utang negara ritel terakhir yang berhasil mendulang dana Rp 8,566 Triliun pada masa penawaran 24 Juli hingga 7 Agustus 2009. Juga terjadi penaikkan target penjualan di 20 agen penjual dari semula Rp 3,6 Triliun. Jumlah investor ORI 006 adalah 24.433 individu, lebih tinggi dari SR 001 yang hanya 14.295 orang. Sedangkan kupon ORI 006 adalah 9,35%.

❖ Sukuk Negara dalam Valas Perdana

Pada 16 April 2009, pemerintah menerbitkan Sukuk Negara dalam Valas Perdana (Sukuk Global) senilai USD650 Juta. Sukuk ini oversubscibed hingga 7,6X.

Dalam keterangan pers Departemen Keuangan yang ditandatangani Harry Z. Soeratin pada 21 April 2009, disebutkan penerbitan sukuk negara ini merupakan perdana bagi Pemerintah Republik Indonesia di pasar internasional. Penerbitan ini juga merupakan straight sukuk terbesar dalam mata uang USD di luar negara-negara teluk (GCC) dan merupakan benchmark pertama sukuk dalam denominasi USD di Asia sejak 2007.

Minat beli investor terhadap penawaran Sukuk Negara Valas sangat tinggi, baik dari investor syariah maupun investor konvensional global. Hal tersebut ditandai dengan kelebihan penawaran pembelian (oversubscription) sebanyak 7,3 X yaitu sebesar USD4,76 Miliar dari jumlah penerbitan sebesar USD650 Juta.

Sukuk internasional ini diterbitkan oleh Special Purpose Vehicle (SPV) Perusahaan Penerbit SBSN I, suatu badan hukum yang didirikan di Indonesia. Sertifikat sukuk ini memperoleh peringkat Ba3 dari Moody's, BB dari S&P, dan BB dari Fitch. Peringkat ini sama dengan peringkat negara Republik Indonesia.

Sukuk terakhir yang diterbitkan pemerintah, adalah Sukuk SDHI pada Mei 2009 dan senilai USD 1,5 Triliun. Dengan tingkat kupon tetap 8,52%, sukuk ini jatuh tempo pada 7 Mei 2010. Berbeda dengan sukuk ijarah dari pemerintah sebelumnya, sukuk ini berakad ijarah Al khadamat. *Underlying asset* yang digunakan adalah jasa yang diberikan Departemen Agama untuk penyelenggaraan haji.

1. *HSBC Amanah memprediksi BUMN akan mengikuti langkah pemerintah menerbitkan sukuk global.*

Tantangan dan Peluang Sukuk Negara Indonesia

Pintu sudah dibuka, tamu sudah datang. Sekarang bagaimana mengundang lebih banyak tamu. Tentu bersama uangnya.

Antusiasme tampak dari raut wajah Mahmoud Abushama ketika menjelaskan besarnya potensi investor asing terhadap sukuk global Indonesia. "My personal believe, Indonesia memiliki potensi yang besar. Inilah pertama kali investasi Timur Tengah masuk ke Indonesia, sebesar 30% (dari nilai USD650 Jutared). Oversubscribed hingga USD 4,7 Miliar berarti ada peluang yang USD 4,1 Miliar setelah dikurangi", kata Head of Amanah Syariah, HSBC Indonesia ini kepada *Sharing* beberapa waktu lalu.

Yang dimaksud Mahmoud adalah kesuksesan pemerintah RI menerbitkan Sukuk Global senilai USD650 Juta pada 16 April 2009 yang *oversubscribed* hingga 7 kali lipat atau USD4,7 Miliar. Ini berarti, ancer-ancer konservatifnya, ada potensi USD 4,1 Miliar jika Indonesia menerbitkan sukuk global lagi.

Maka, HSBC Amanah Syariah Indonesia menilai pemerintah Indonesia harus segera menerbitkan sukuk lagi untuk mengundang investor luar negeri.

HSBC Amanah Syariah Indonesia sendiri adalah salah satu Joint Lead Manager (JLM) dan Bookrunner untuk penerbitan sukuk global perdana tersebut.

❄ MEMPERKENALKAN SIAPA KITA

Investor lokal sukuk global perdana ini hanya 8%, sisanya dari Eropa, Timur Tengah, Amerika Serikat (AS), dan Asia. Dana asal Timur Tengah mengomposisi sekitar 30%, Asia 32%, AS 19%, dan Eropa 11%.

Dilihat dari *timing* penerbitan, sejak Agustus 2008, memang tidak ada sukuk global yang diterbitkan oleh para emiten seluruh duina. Khazanah Nasional dari Malaysia melempar sukuk global senilai MYR 2 Miliar, Agustus 2008. Jadi, penerbitan sukuk global di level kupon 8,8% ini dinilai sebagai *kick off* penerbitan sukuk di pasar sukuk global.

Para analis pasar dunia menilai, laris manisnya sukuk global Indonesia menandakan bergairahnya kembali pasar sukuk dunia.*Bloomberg* misalnya, mencatat penjualan sukuk global dari Januari ke Juli 2009 naik terus dari USD 144 Juta (January), USD 1.9 Miliar Maret, dan USD 2.3 Miliar (Juli). Tumbuh kembalinya sukuk global, salah satunya menurut Bloomberg adalah dipicu oleh kesuksesan sukuk global pemerintah Indonesia, April 2009 senilai USD650 Juta yang *oversubscribed* hingga tujuh kali lipat.
Setelah Indonesia, pemerintah Bahrain menerbitkan Sukuk senilai USD 750 Juta pada Juni 2009. Sebelumnya, pemerintah Bahrain berencana menerbitkan

senilai USD500 Juta, namun permintaan *oversubscribed* hingga delapan kali lipat.

Jadi, menurut Mahmoud, apa yang Indonesia telah lakukan kemarin adalah menyambut para investor tersebut. "Memperkenalkan siapa kita, ini lho Indonesia. Tahap selanjutnya adalah bagaimana membuat mereka tetap datang kembali dan berinvestasi secara langsung. Terbitkan sukuk lagi, juga mengundang investasi baik ke sektor riil maupun ekuitas, bangun *power station*, telekomunikasi", tambah Mahmud.

SUKUK BUMN

Mahmoud memprediksi, setelah pemerintah menerbitkan sukuk (*sovereign sukuk*), badan usaha milik negara (BUMN) akan menerbitkan sukuk juga. "BUMN is the most likely candidate, karena sukuknya cenderung mirip *sovereign* sukuk", kata Mahmoud. Jenis sukuk yang digunakan juga kemungkinan sukuk ijarah. Jenis ini menurutnya lebih bisa diterima investor baik dalam maupun luar negeri. Sedangkan untuk sukuk mudharabah, investor saat ini belum menunjukkan ketertarikan lebih dibanding ijarah karena beberapa hal. Di antaranya adalah faktor risiko yang belum bisa diprediksi. Dalam sukuk ijarah, kupon yang digunakan adalah tetap. Dalam Sukuk Global pertama pemerintah Indonesia April lalu, kuponnya adalah senilai 8,8%.

Sukuk mudharabah, penentuan kuponnya adalah berbasis hasil usaha yang dilakukan penerbit sukuk. Jika hasil usaha penerbit sukuk bagus, bagi hasil atau kupon yang diberikan kepada investor sukuk juga tinggi, pun sebaliknya. Sukuk mudharabah yang pernah diterbitkan di Indonesia contohnya adalah Sukuk I Indosat pada 2002.

IJARAH DULU BARU MUDHARABAH

Banyak ulama memandang sukuk yang lebih tepat mewakili prinsip syariah sebenarnya adalah sukuk mudarabah. Namun di dunia kini lebih banyak beredar sukuk ijarah, termasuk di Indonesia. Bagi Mahmoud, itu tidak masalah selama membangkitkan minat terhadap investasi syariah.

Lagipula, untuk sukuk global yang diterbitkan oleh pemerintah maupun korporasi di Indonesia, sukuk mudharabah masih belum tepat. Karena, untuk berinvestasi di sukuk mudharabah, investor harus tahu benar bisnis si penerbit sukuk. Korporasi di Indonesia, menurut Mahmoud belum banyak dikenal benar bisnisnya di mata investor global.

Lagipula, tambah Mahmoud, arahnya memang ke sana. Dimulai dengan sukuk Ijarah dulu yang diterbitkan pemerintah, lalu BUMN, Bank Nasional, dan korporasi. Setelah dunia usaha Indonesia benar-benar dikenal di mata investor global, menerbitkan sukuk mudharabah baru visibel. "Lebih dekat dengan syariah, tapi Anda harus mengerti benar bisnisnya. Butuh waktu untuk ke sukuk mudharabah", simpul Mahmoud.

Meski begitu, Mahmoud memprediksi, kurang dari lima tahun lagi, akan ada sukuk mudharabah diterbitkan di Indonesia. Tahapannya, "Pertama, pemerintah menerbitkan sukuk global. Lalu investor mulai menanam modal ke pasar modal. Mereka mulai mengenal dunia bisnis di Indonesia. Berikutnya adalah investasi langsung atau malah sukuk mudharabah. Maybe less than 5 years", tandas Mahmoud.

GAIRAH DARI ASIA

Analis sukuk global berpendapat, meski nominal penerbitan sukuk secara global mengalami penurunan signifikan pada 2008 menjadi USD 14,9 Miliar dari USD 31,7 Miliar pada 2007, tahun ini diperkirakan tidak akan turun jauh. Seperti dilaporkan Gulf Times, angka moderat diprediksi Mohamed Effendi Abdullah, Head of Islamic Markets, AmInvestment Bank, Malaysia sebesar USD 14,25 Miliar akhir tahun ini. Sementara Kuwait Finance House (KFH) memprediksi nilai sukuk global akan merentang di antara USD 15 Miliar - USD 18 Miliar tahun ini.

Pasca krisis keuangan global, KFH memprediksi kawasan Asia akan memainkan peran besar dalam bergairahnya kembali keuangan Islam, terutama pasar sukuk. Seperti dilaporkan Bloomberg, Baljeet Grewal, Managing Director KFH Research Unit melihat banyaknya bank di Eropa dan kawasan Amerika terpukul keras oleh krisis keuangan global menjadi salah satu penyebabnya. Investor kini melihat pentingnya berinvestasi pada instrumen yang didukung oleh aset nyata dan memiliki nilai, seperti properti dan pembangkit listrik. ■

SUKUK ASIA

"Yang dimaksud Mahmoud adalah kesuksesan pemerintah RI menerbitkan Sukuk Global senilai USD650 Juta pada 16 April 2009 yang *oversubscribed* hingga 7 kali lipat atau USD4,7 Miliar. Ini berarti, ancer-ancer konservatifnya, ada potensi USD 4,1 Miliar jika Indonesia menerbitkan sukuk global lagi".

Semakin Mudah Diakses, Semakin Diminati Masyarakat

Pegadaian Syariah semakin kencang saja berpenetrasi. Selain terus menambah jumlah outletnya, produk-produk baru pun terus diluncurkan. Masyarakat luas jadi semakin mudah mengaksesnya.

Kalau anda sering berpergian di seputar wilayah Jabodetabek-Banten, bila anda jeli, maka di berbagai wilayah di atas, anda akan melihat semakin banyaknya bermunculan outlet-outlet Pegadaian Syariah. Dan bukan cuma di seputaran ibukota saja di atas, di daerah-daerah lain, terutama di kota-kota besar, serta juga di ibukota-ibukota kabupaten dan kotamadya, outlet-outlet Pegadaian Syariah semakin banyak di-*launching* ke masyarakat.

Jadi, bila anda punya barang berharga, seperti emas, lalu anda ingin mendapatkan pinjaman dana segar segera, namun tanpa harus terkait riba (bunga), maka kini anda bisa lebih mudah mengakses Pegadaian Syariah. Karena Pegadaian Syariah kini cabangnya semakin banyak dimana-mana.

"Kita memang terus berpenetrasi dengan menambah jumlah gerai-gerai Pegadaian Syariah. Kalau di akhir tahun 2008 lalu, kita mempunyai gerai masih sejumlah 120-an, maka kita tahun ini menargetkan penambahan 300 outlet, khusus pelayanan pembiayaan syariah hingga akhir 2009. Jadi masyarakat yang membutuhkan jasa pegadaian yang syariah, nantinya akan semakin mudah mengakses jasa kami," jelas Suhardjo-General Manager Syariah Perum Pegadaian pada *Sharing* beberapa waktu lalu.

Suhardjo lalu menambahkan, pihaknya memang menargetkan di setiap ibukota kabupaten/kotamadya nantinya akan terisi semua dengan cabang-cabang Pegadaian Syariah. "Di Indonesia ini 'kan ada 400 lebih jumlah ibukota kabupaten/kotamadya. Jadi pasar Pegadaian Syariah masih sangat luas," tambahnya bersemangat.

Lebih lanjut Suhardjo, kencangnya penetrasi yang mereka lakukan di atas, dilakukan juga dalam rangka mengejar peningkatan kinerja mereka. Dengan tambahan gerai baru lebih dari dua kali lipat di 2009 ini, plus didukung penambahan produk-produk layanan baru, pihaknya membidik target pembiayaan tersalurkan jauh lebih tinggi di tahun 2009 ini. "Kalau di 2008, pembiayaan kita Rp. 1,61 trilyun, maka di akhir 2009, kita targetkan pembiayaan bisa mencapai Rp 2,8 triliun atau hampir 80% kenaikannya," jelas Suhardjo.

Dari data terkini yang didapat *Sharing,* dana pinjaman Pegadaian Syariah sendiri untuk masyarakat tercatat meningkat hingga 70 persen. Karena realitanya pada Juni 2008, dana pinjaman sebesar Rp580 miliar, kemudian meningkat menjadi Rp915 miliar pada Juni 2009. Sementara, jumlah nasabah Pegadaian Syariah meningkat dari bulan Juni 2008 yang mencapai 211.542 nasabah menjadi 276.829 nasabah pada bulan Juni 2009.

SEJARAH PEGADAIAN SYARIAH

Sejarah awal berdirinya

Pegadaian Syariah ternyata dilatarbelakangi keluarnya fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) No. 25 Tahun 2000, yang memperbolehkan kegiatan gadai sesuai syariah dengan sistem ijarah (akad sewa tempat). Nah, peluang tersebut langsung direspons oleh Perum Pegadaian yang sebelumnya telah lama eksis di bidang jasa pegadaian di tanah air. Mereka segera mengadakan kajian untuk membentuk suatu divisi khusus pegadaian yang berbasiskan syariah tersebut.

"Waktu itu, Perum Pegadaian bekerjasama dengan Bank Muamalat Indonesia (BMI) mengkaji, bagaimana praktek gadai syariah yang sudah berjalan di Malaysia sebagai *benchmark.* Setelah kajiannya cukup matang, Januari 2003, Pegadaian Syariah cabang pertama dibuka di Jalan Dewi Sartika, Jakarta, dengan bekerja sama dengan BMI tersebut," terang Wasis Djuhar, kini Direktur Pengembangan Usaha Perum Pegadaian pada *Sharing* beberapa waktu lalu.

Dijelaskan Wasis, pada waktu itu, permodalan seluruhnya dari BMI, sementara Perum Pegadaian menyediakan gedung, peralatan kerja dan sumber daya manusia (SDM). "Awalnya, kami membuka Pegadaian Syariah adalah untuk memehuhi kebutuhan nasabah yang membutuhkan transaksi secara syariah," tambah Wasis, seraya menambahkan, permintaan gadai dengan cara syariah ini muncul dipengaruhi oleh tren pertumbuhan bank-bank syariah yang waktu itu sangat pesat.

Diakui Wasis, memang pada saat baru mulai beroperasi, tentu saja masih banyak kendala. Karena memang butuh waktu untuk membuat orang *familiar* tentang gadai syariah ini. Makanya, pada tahun-tahun awal, kegiatan sosialisasi sangat intens mereka lakukan. Kendala lainnya, adalah dari sisi internal. Yaitu masalah penguasaan SDM mereka terhadap bidang gadai syariah yang tergolong baru di tanah air. Namun seiring dengan maju pesatnya *ghirah* (semangat) pertumbuhan lembaga keuangan syariah ditanah air, seperti bank dan juga asuransi syariah, maka gadai syariah ikut kena dampaknya. *Ghirah* syariah yang tinggi dari masyarakat kita tersebut ternyata ikut mendukung Pegadaian Syariah menjadi besar sampai sekarang.

❄ PROSESNYA MUDAH

Bagi nasabah yang ingin bertransaksi dana pinjaman tunai, namun tanpa tercampur dengan bunga, keberadaan Pegadaian Syariah ini memang merupakan suatu solusi. Karena gadai syariah sendiri atau dalam istilah syariahnya dikenal sebagai *rahn*, merupakan salah satu kegiatan pinjam-meminjam dalam prinsip syariah, yang tidak mengenal bunga, tetapi menggunakan pendekatan dengan cara-cara *Fee Based Income* (FBI). Sebagai penerima gadai atau disebut *mutahim*, nasabah akan mendapatkan Surat Bukti Rahn (gadai) berikut dengan akad pinjam meminjam yang disebut Akad Gadai Syariah dan Akad Sewa Tempat (*ijarah*).

Dalam akad gadai syariah disebutkan, bila jangka waktu akad tidak diperpanjang maka penggadai menyetujui agunan (*marhun*) miliknya dijual oleh pegadaian (*murtahin*) guna melunasi pinjaman. Sedangkan Akad Sewa Tempat (ijarah) merupakan kesepakatan antara penggadai dengan penerima gadai, untuk menyewa tempat penyimpanan dan penerima gadai akan mengenakan jasa simpan.

Berikut rincian pelaksanaan dari kedua akad tersebut. Akad Rahn yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan akad ini Pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah. Sementara Akad Ijarah, yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi Pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad rukun dari akad transaksi tersebut.

Secara operasional Pegadaian Syariah sebenarnya relatif tak jauh berbeda dengan pegadaian konvensional. Prinsipnya, nasabah datang ke Pegadaian Syariah dengan membawa agunannya. Kemudian pihak lembaga gadai melihat agunannya dan lalu melakukan proses penaksiran agunan. Setelah itu nasabah langsung diberikan pinjaman dana tunai. Perbedaannya adalah, kalau di gadai konvensional memberlakukan pembebanan tarif dari pinjaman dengan bunga, sementara di Pegadaian Syariah justru menghindari pembebanan tarif dari pinjaman. Melainkan mereka hanya mengenakan tarif penyimpanan dari barang yang digadaikan.

Khusus untuk proses gadai syariah di lembaga Pegadaian Syariah, nasabah yang meminjam uang ke cabang Pegadaian Syariah hanya wajib membayar sewa simpan barang. Sewa simpan barang ini adalah untuk setiap satu barang dengan masa sewa 10 hari ditambah biaya administrasi. Jangka waktu pinjaman yang diberikan adalah sampai empat bulan. Nasabah sendiri juga bisa memilih cara pelunasan pinjamannya, yaitu dengan cara pelunasan sekaligus, atau dengan cara cicilan, sehingga tidak memberatkan mereka.

Bahkan, Pegadaian Syariah juga memberikan kemudahan bagi nasabah yang sudah selesai masa pinjamannya, namun yang bersangkutan belum mampu menebus barangnya. Nasabah tersebut bisa memperpanjang masa gadai. Banyak opsi mereka tawarkan. Misalnya, periode gadai adalah 120 hari atau 4 bulan jatuh tempo. Nah, apabila pada saat jatuh tempo, nasabah belum punya uang untuk melunasi, maka mereka bisa memperpanjang masa pinjaman 120 hari berikutnya, dengan hanya membayar jasa penitipan 120 hari sebelumnya. Lalu untuk memperingan pembayaran pinjaman berikutnya, nasabah bisa mengangsur.

Pegadaian Syariah selama ini memberikan nilai pinjaman yang optimum, yaitu sebesar 90% dari nilai taksiran barang, sehingga nasabah tidak akan dirugikan dari rasio antara taksiran barang jaminan dan pinjaman. Hal ini berarti setiap barang diperlakukan memiliki nilai ekonomis yang wajar. Sementara untuk jaminan keamanan atas barang yang digadaikan nasabah tersebut, Pegadaian Syariah memberikan standar keamanan yang telah teruji, sehingga nasabah tidak perlu kawatir, barang yang digadaikannya tersebut akan hilang.

Pegadaian Syariah sendiri memberlakukan proses peminjaman ini dengan sangat simpel, karena nasabah cukup datang ke cabang Pegadaian Syariah terdekat cukup dengan membawa barang yang akan digadaikan dengan bukti kepemilikannya, serta melampirkan bukti identitas diri (foto copy KTP/SIM). Untuk jenis barang yang digadaikan di Pegadaian

Syariah, dapat berupa emas, telepon seluler, kendaraan, dan lainnya.

❄ TERUS BERINOVASI DENGAN PRODUK-PRODUK BARU

Pegadaian Syariah sendiri, meski *core business*-nya adalah gadai syariah, namun mereka juga melengkapi dengan fasilitas produk-produk lain yang diharapkan mampu menarik minat nasabahnya. Suhardjo menjelaskan, pihaknya saat ini terus berusaha mencari peluang-peluang bisnis baru, dengan menawarkan produk-produk pembiayaan dan investasi yang menarik minat dari nasabah Pegadaian Syariah. Seperti pada Oktober tahun 2008 lalu, Pegadaian Syariah telah mengeluarkan produk "Mulia" (Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi), yang berupa emas batangan untuk investasi.

"Ini langkah inovasi produk kami dalam melihat peluang di pasar. Jadi kami mengajak masyarakat yang punya dana lebih setiap bulannya, untuk bisa disimpan dalam bentuk berupa emas. Sekaligus juga mengedukasi masyarakat tentang adanya pilihan untuk berinvestasi emas. Kenapa mesti emas? Karena emas ini fenomena nilainya mampu bertahan dalam kondisi apa pun. Sangat stabil, bahkan cenderung meningkat, sehingga dana masyarakat bisa terlindungi," papar Suhardjo .

Suhardjo menambahkan, produk Mulia ini berasal dari PT Aneka Tambang, dan Pegadaian Syariah di sini berperan sebagai fasilitator pemasarnya. Mulia sendiri disediakan di outlet-outlet Pegadaian Syariah dengan beberapa varian produk, yaitu 5 gr, 10 gr, 25 gr dan 1 kg. "Mulia ini kadar emasnya 99,99%. Kenapa 99,99%? Nah, selisihnya itu merupakan campuran untuk memperkuat bentuknya saja, supaya bisa dicetak bagus," jelas Suhardjo. sambil menambahkan peminat produk Mulia ini cukup bagus sampai saat ini.

Pegadaian Syariah sebelumnya juga telah melakukan inovasi produk pada pertengahan tahun 2008 lalu, dengan merilis "Arrum" (Ar-Rahn Untuk Usaha Mikro Kecil). Pegadaian Syariah mengeluarkan ini dalam rangka mendorong usaha mikro masyarakat melalui pinjaman gadai syariah. Dengan produk tersebut, masyarakat dapat memperoleh pinjaman dengan jaminan gadai berupa Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB) mobil. ''Karena ini perikatan fidusia, maka barang yang digadai tidak kita pegang tapi nasabah yang pegang. Kendararaan bermotor itu bisa mereka gunakan untuk proses produksi nasabah," jelas Suhardjo lagi, sambil menambahkan produk Arrum ini banyak diminati oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di berbagai daerah.

Ke depan pun, Pegadaian Syariah menurut Suhardjo, masih akan terus gencar melakukan pengembangan produk-produknya. "Litbang kami memang terus mengkaji untuk melahirkan produk-produk yang inovatif bagi masyarakat," lanjut Suhardjo.

Intinya, menurut Suhardjo, Pegadaian Syariah berusaha tanggap untuk bisa memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap layanan keuangan yang berprinsip syariah. "Dengan banyaknya variasi produk dan pembiayaan, ini akan memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk memilih. Kesanalah memang arah pengembangan kami, mengembangkan produk-produk yang inovatif dan memang dibutuhkan," jelas Suhardjo.

❄ GADAI SYARIAH JUGA ADA DI BANK SYARIAH

Selain di Pegadaian Syariah, jasa gadai syariah kini juga mulai marak tersedia di bank-bank syariah. Beberapa bank syariah tampaknya mulai menyadari potensi peluang bisnis gadai syariah ini. Seperti dilakukan Bank Syariah Mandiri (BSM) yang kembali membuka layanan gadai emas syariah, setelah beberapa tahun lalu pernah membukanya, namun kemudian sempat ditutup kembali. "Ya, potensi pasar gadai emas syariah sangat bagus, sehingga kami kembali membuka layanan ini," jelas Direktur BSM-Hanawijaya pada *Sharing* baru-baru ini di Bekasi.

Hana lalu menambahkan, dahulu BSM memang pernah membuka jasa gadai emas syariah ini, namun harus distop dahulu beberapa waktu lalu, karena infrastrukturnya dianggap masih belum lengkap. "Namun sekarang, setelah infrastrukturnya kami perbaiki dan lengkapi, kini kami sudah siap menerima permintaan layanan gadai emas syariah dari masyarakat. Tujuan kami kembali mengeluarkan produk ini, karena selain pasarnya yang masih bagus tadi, juga untuk melengkapi varian dari produk-produk kami ke masyarakat. Karena kami ingin menunjukkan, bahwa di BSM segala produk syariah tersedia," lanjut Hana lagi.

Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah juga membuka jasa gadai emas syariah belum lama ini. Bahkan, di tahun ini juga (2009) BRI Syariah tak tanggung-tanggung menargetkan tercapainya 50 gerai gadai emas syariah di seluruh cabang di Indonesia. Hal itu diungkap *Business Director* BRI Syariah- Ari Purwandono saat membuka gerai gadai ke 19 di Bogor, akhir Juli lalu. "Kami ingin melayani lebih dekat dengan masyarakat. Makanya diharapkan hingga akhir tahun ini bisa membuka 50 gerai," ujarnya sambil menambahkan saat ini gerai gadai syariah BRI Syariah tesebar di Cabang Bandung, Jogjakarta, Semarang Solo, Surabaya, Jakarta hingga Gresik.

Selain, BSM dan BRI Syariah, tercatat juga bank-bank syariah lain mempunyai jasa gadai diantaranya Bank Jabar Syariah, Bank BTN Syariah, Bank Sumsel Syariah dan beberapa bank syariah lainnya. Persyaratan untuk transaksi gadai emas di bank-bank syariah yang ada sebenarnya relatif tak jauh berbeda dengan di Pegadaian Syariah, yaitu cukup membawa barang yang akan digadaikan sesuai persyaratan masing-masing bank, dan KTP/kartu identitas diri. Yang relatif berbeda adalah biaya administrasi jasa gadai syariah dari masing-masing bank, yang besarannya umumnya diatur sesuai kadar emas yang digadaikan. ■

Tahan Krisis dan Potensial

Pasar modal syariah Indonesia cenderung tahan krisis. Bahkan, terus mengembangkan produknya, untuk menangkap potensi di masa depan.

Secara resmi pasar modal syariah diluncurkan pada 14 Maret 2003 bersamaan dengan penandatanganan memorandum of understanding (MoU) antara BAPEPAM-LK dengan Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN – MUI).

Sebelum resmi ini, sebenarnya pasar modal sudah diwarnai oleh produk syariah, yaitu reksadana syariah dari Danareksa Investment Management (DMI) sejak 3 Juli 1997. pada 3 Juli 2007, Bursa Efek Indonesia (BEI) bekerjasama dengan PT. Danareksa Investment Management meluncurkan Jakarta Islamic Index (JII). Ini adalah kumpulan saham-saham di BEI yang berlandaskan prinsip syariah.

Setelah JII, investasi syariah di pasar modal terus bertambah dengan terbitnya Obligasi Syariah Mudharabah PT. Indosat Tbk awal September 2002. Jejak Indosat lantas diikuti dengan penerbitan obligasi syariah lainnya, misalnya pada 2004. Terbit pertama kali obligasi syariah dengan akad sewa atau dikenal dengan obligasi syariah Ijarah.

❄ PENGEMBANGAN PRODUK

Sebagai bagian dari strategi pengembangan pasarmodal Indonesia, ditetapkan Daftar Efek Syariah (DES) periodik sejak 29 Mei 2009. DES tersebut disusun berdasarkan Laporan Keuangan Tahunan Emiten dan Perusahaan Publik yang berakhir per 31 Desember 2008. Efek-efek yang termasuk dalam DES pada periode ini terdiri dari 4 Surat Berharga Syariah Negara (SBSN), 23 Sukuk, dan 185 Saham yang termasuk kategori Efek Syariah.

Di samping penerbitan DES periodik tersebut, Bapepam-LK juga secara berkelanjutan menerbitkan DES insidentil terkait dengan perusahaan (emiten) yang melakukan Initial Public Offering (IPO) saham dan Sukuk. Ini untuk memberikan kesempatan yang sama bagi reksadana syariah dan investor lain yang memilih produk syariah untuk melakukan pemesanan efek tersebut pada saat masa penawaran dilakukan.

❄ SAHAM SYARIAH=SAHAM PILIHAN

Sejak 2000, saham-saham JII mencatat prestasi terbaiknya pada 2007. Indeks JII tercatat 493,01 poin di akhir 2007, naik dari 307,62 poin tahun sebelumnya atau tumbuh 54,48%. Sementara itu, IHSG di level 2745,82 poin atau naik 52,08% dari 2006, dan LQ-45 di kisaran 599,82 poin atau naik 54,48% dari akhir 2006 yang sebesar 388,29. Beberapa pengamat mengatakan, imbal hasil rata-rata JII pada 2007 sebesar 38,04%, sementara IHSG 30,37%, dan LQ-45 sebesar 35,22%.
Di akhir 2008, seiring krisis keuangan global, JII melemah di 216,19 poin, pun dengan LQ-45 di 270,23 dan IHSG di 1.355,41. Memasuki 2009, JII mulai menguat signifikan di bulan Mei (307,14 poin) di 378,08 poin. Hingga akhir 28 September lalu, tercatat 387,092 poin. Memang, belum menyentuh angka 400-an seperti di akhir 2007.

Jika melihat angka-angka di atas, kinerja JII tidak berbeda jauh dengan LQ-45. Ini menunjukkan bagusnya kualitas emiten yang termasuk dalam JII. Jika dilihat dari daftar emiten di JII, ada nama-nama besar seperti PT Telkom (TLKM), PT Bumi Resources Tbk (BUMI), dan PT Astra Agro Lestari Tbk (AALI).

Menurut Direktur Trimegah Securities Rosinu, ada

indikasi mulai membaiknya perekonomian nasional. Maka, ini berpengaruh meningkatnya kinerja emiten yang masuk DES tersebut. Ia sendiri memprediksi, perbaikan ekonomi akan mulai dapat dilihat paling cepat pada Triwulan IV, 2009.

Investasi di pasar modal syariah, menurut Rosinu, menawarkan alternatif yang dilandasi atas suatu ethics tertentu, yakni pilihan investasi yang mengedepankan aspek moralitas yang universal, seperti jujur, dan amanah (dapat dipercaya). "Dan tentu saja, menguntungkan," jelasnya.

❄ REKSADANA SYARIAH

Reksadana syariah lahir di Indonesia pada 12 Juni1997 ketika Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) mengesahkan Danareksa Syariah dari PT Danareksa Fund Management sebagai manajer investasi (MI). Sebagai Bank Kustodian ditunjuk Citibank N.A.

Pada 2009, hingga 7 Agustus, total reksadana menjadi 44 dengan penambahan sebanyak delapan reksadana syariah yang memperoleh pernyataan efektif dari Bapepam-LK. Dilihat pertumbuhannya dibanding akhir 2008, meningkat sebesar 18,9% dengan hanya 37 reksadana syariah.

Proporsi reksadana syariah terhadap total reksadana yang aktif hingga 7 Agustus 2009, adalah 7,69%, meningkat dibandingkan akhir 2008 yang baru mencapai 6,59%. Sementara itu, Total Nilai Aktiva Bersih (NAB) reksadana syariah pada 7 Agustus 2009 mencapai Rp3,56 Triliun, meningkat 101,1% dari NAB akhir 2008 sebesar Rp1,77 Triliun. Sehingga, proporsi NAB reksadana syariah terhadap total NAB reksadana adalah 3,93% pada Juli 2009 dibandingkan dengan akhir 2008 sebesar 2,42%.

❄ KEBAL KRISIS?

Pada 2005 pernah terjadi peristiwa penarikan massal (*mass redemption*) terhadap treksadana berpendapatan tetap yang mengakibatkan anjloknya NAB reksadana di akhir 2005. Jika pada Februari 2005 NAB tercatat Rp 86,4 Triliun di Desember 2005 menjadi tinggal Rp 29,40 Triliun atau turun sebesar 72% (y-o-y). Banyak investor merugi.

Penarikan ini terjadi karena didorong oleh dua faktor utama. Yaitu naiknya tingkat suku bunga dan menguatnya nilai tukar USD terhadap Rupiah. Terjadi mismatch imbal hasil antara pasar uang dan deposito. Deposito perbankan misalnya ada yang menawarkan imbal hasil hingga 10% sedangkan persen. Sedangkan imbal hasil pasar uang (money market) hanya berkisar antara 7-9%.

Ini tidak terjadi di reksadana syariah. NAB reksadana syariah di 2005 bertumbuh sebesar 47% dibandingkan tahun sebelumnya. Malahan, pada 2007 reksadana syariah tumbuh pesat sebesar 209%.

Mengapa reksadana syariah kebal krisis? Menurut pakar ekonomi syariah Muhammad Syafii Antonio saat itu karena ada ketentuan mengikat nasabah untuk menjual reksadana syariah untuk mencairkan dananya. Artinya tidak serta merta dana diperoleh kembali investor, dia harus menjualnya dulu dan itu butuh waktu.

Ketika krisis keuangan di Triwulan III, 2008, reksadana syariah terimbas juga, NAB-nya tergerus hingga 17,72% (y-o-y). Jika pada tahun 2007 NAB reksadana syariah mencapai Rp2,2 Triliun, pada 2008 turun hanya Rp1,8 Triliun. Meski begitu, terjadi peningkatan jumlah, pada 2008 terdapat 36 reksadana syariah, yang berarti meningkat 38,64% dibandingkan 2007 yang sebanyak 26 reksadana syariah.

❄ PROSPEK DI MASA DEPAN

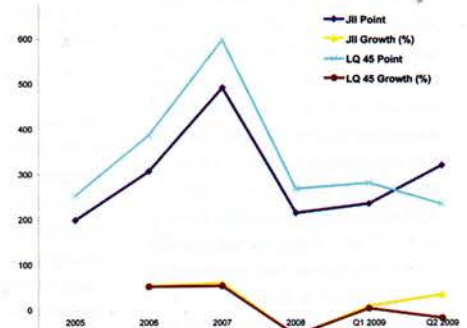
Meski sempat turun di 2008, banyak pengamat memprediksi akan tumbuh terus hingga akhir 2009. Kisaran pertumbuhan di akhir 2009 diperkirakan hanya 5%.

Sinyal positif setidaknya ditunjukkan oleh beberapa manajer investasi meluncurkan reksadana syariah. PT Manulife Aset Manajemen Indonesia, akhir Januari 2009 meluncurkan produk reksadana syariah pertamanya, Manulife Syariah Sektoral Amanah. Karena ini berjenis reksadana saham, maka sebagian besar portofolionya merupakan saham, yaitu sebesar 80% hingga 100%. Portofolio lainnya adalah obligasi berbasis syariah, serta deposito dan Sertifikat Bank Indonesia (SBI) syariah dengan porsi 0 – 20%. Return yang ditawarkan sekitar 20% per tahun.

Pada 18 Mei 2009, Reksadana Schroder Syariah Balanced Fund diluncurkan PT Schroder Investment Management Indonesia. Target penjualan 2009, 300 juta unit. Reksadana ini menempatkan 5%-79% investasinya pada obligasi syariah atau sukuk dan 5%-79% lainnya pada saham-saham JII.

Pemerhati pasar modal syariah, Else Fernanda Meizon menilai, dari pengalaman krisis tahun 2005 (saat terjadi *redemption* reksadana) dan terakhir 2008, sebenarnya investasi reksadana tetap menarik, asal tahu caranya. Bagi investor dengan preferensi risiko moderate ke bawah sebaiknya hanya membeli reksadana pendapatan tetap untuk diinvestasikan jangka panjang, kalau bisa sampai instrumen pendapatan tetapnya jatuh tempo. Hal yang sama juga berlaku untuk reksadana terproteksi dan syariah pasar uang. Investor, kata dia, juga bisa memilih reksadana campuran. "Hanya mungkin secara kinerja akan lebih baik memilih untuk masuk reksadana saham saat ini", tambah Fernanda. ■

❄ Perkembangan Nilai Indeks JII dan LQ 45

JII				LQ 45		
Year	Point	Growth	%	Point	Growth	%
2005	199.75			254.35		
2006	307.62	107.87	54.00	388.29	133.94	52.66
2007	493.01	185.39	60.27	599.82	211.53	54.48
2008	216.19	-276.82	-56.15	270.23	-329.59	-54.95
Q1 2009	236.79	20.6	9.53	283.08	12.85	4.76
Q2 2009	321.46	84.67	35.76	236.79	-46.29	-16.35

Meminimalisasi Kesenjangan

Pengelolaan zakat di tanah air saat ini relatif lebih maju dibanding era-era sebelumnya. Namun sayangnya, zakat masih belum signifikan dalam mengentaskan kemiskinan, serta mendukung perekonomian bangsa.

Zakat adalah instrumen ilahiah yang diwajibkan bagi kaum muslim dimanapun ia berada. Mengenai hal tersebut tertuang dalam surat At-taubah ayat 103, "Ambillah zakat dari sebahagian harta mereka, berarti kau membersihkan dan mensucikan mereka dengan zakat itu, kemudian doakanlah mereka. Sesungguhnya doamu itu memberikan kedamaian buat mereka. Allah Maha Mendengar, Maha Mengetahui." (Surat At Taubah 103)

Perintah zakat pada ummat Muslim di atas memang sudah jelas. Harta yang dimiliki seseorang manusia, pada hakikatnya memang adalah milik Allah SWT. Allah kemudian melimpahkan amanah kepada para pemilik harta tersebut, agar dari hartanya itu dikeluarkan zakatnya.

Menurut ahli ekonomi Islam-Prof. Dr. Didin Hafidhuddin, sebagai suatu ibadah pokok, zakat termasuk salah satu rukun Islam, sebagaimana diungkapkan dalam berbagai Hadits Nabi, sehingga keberadaannya dianggap *ma'lum min addien bi adl-dlaurah* atau diketahui secara otomatis adanya, dan merupakan bagian mutlak dari ke-Islaman seseorang. Di dalam Al-Quran sendiri terdapat kurang lebih 27 ayat yang mensejajarkan shalat dan kewajiban zakat dalam berbagai bentuk kata.
Sebaliknya, lanjut Didin, ajaran Islam memberikan peringatan dan ancaman yang keras terhadap orang yang enggan mengeluarkan zakat. Di akhirat kelak, harta benda yang disimpan dan ditumpuk tanpa dikeluarkan zakatnya, akan berubah menjadi adzab bagi pemiliknya (QS. 9: 34-35). Sementara dalam kehidupan dunia sekarang, orang yang enggan berzakat, menurut beberapa buah Hadits Nabi, harta bendanya akan hancur, dan jika keengganan ini memassal, Allah SWT akan menurunkan berbagai adzab, seperti musim kemarau yang panjang.

Di masa Rasulullah Muhammad SAW, perintah berzakat pada ummat Muslim secara langsung dicontohkan Rasulullah sendiri. Rasulullah pernah mempekerjakan seorang pemuda dari suku Asad, yang bernama Ibnu Lutaibah, untuk mengurus urusan zakat Bani Sulaim. Pernah pula mengutus Ali bin Abi Thalib ke Yaman untuk menjadi amil zakat. Muaz bin Jabal juga pernah diutus Rasulullah saw pergi ke Yaman, di samping bertugas sebagai da'i (menjelaskan ajaran Islam secara umum), juga mempunyai tugas khusus menjadi amil zakat. Demikian pula selanjutnya yang dilakukan oleh Khalifah Abu Bakar dan Umar bin Khattab, mereka selalu mempunyai petugas khusus yang mengatur masalah zakat, baik pengambilan maupun pendistribusiannya.

Pengurusan zakat yang dimulai di era Rasulullah SAW di atas sebagai penggagas, terus berkembang seiring dengan perkembangan sistem pemerintahan di wilayah-wilayah Islam. Saat ini, pola pengelolaan zakat yang beragam di berbagai negara Islam merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari sejarah pengelolaan zakat. Pengelolaan zakat di berbagai negara Islam sendiri, ada yang dikelola oleh pemerintah, ada yang dikelola oleh masyarakat langsung, serta ada pula yang dikelola oleh lembaga yang dibentuk masyarakat dan dikukuhkan oleh pemerintah.

❄ FENOMENA ZAKAT DI INDONESIA

Lantas, bagaimana zakat di tanah air kita, Indonesia? Praktek pengelolaan zakat di Indonesia bisa dibilang sangat terkait dengan sejarah penyebaran Islam, termasuk pelaksanaan ajarannya yang beragam. Namun yang pasti, di masa lalu itu masjid adalah menjadi sentral dan memainkan peran penting dalam tradisi pengelolaan zakat di kita. Di samping juga kalangan pesantren-pesantren.

Sejak Islam datang ke bumi Nusantara, bisa dibilang zakat telah menjadi salah satu sumber dana untuk kepentingan pengembangan agama ini. Bahkan, juga dalam perjuangan bangsa Indonesia melawan rejim penjajahan, zakat, terutama bagian sabilillah-nya, merupakan salah satu sumber dana perjuangan melawan pemerintah kolonial Belanda.

Ketika wilayah-wilayah di tanah air kita semakin banyak yang dijajah oleh Belanda, pemerintah kolonial itu lalu mengeluarkan Bijblad No. 1892 tanggal 4 Agustus 1893, yang isinya adalah kebijakan Pemerintah Belanda mengenai zakat. Alasan dikeluarkannya peraturan tersebut adalah untuk mencegah terjadinya penyelewengan keuangan zakat oleh pegawai pribumi yang bekerja melaksanakan administrasi kekuasaan pemerintah Belanda. Alasan lebih kentara lagi adalah untuk melemahkan kekuatan rakyat yang bersumber dari zakat itu.

antara Potensi dan Realisasi

Ketika bangsa kita sudah merdeka, walaupun konstitusi sudah secara tidak langsung mengakomodasi pengelolaan zakat, namun dalam prakteknya, pada sepanjang periode 1950-an dan 1960-an, ternyata perhatian pemerintah di masa itu lebih terfokus pada pemulihan situasi ekonomi dan politik bangsa Indonesia. Suatu hal yang dianggap wajar, karena kemerdekaan Indonesia sendiri baru saja diperoleh dengan susah payah oleh bangsa ini. Sehingga zakat pun masih belum menjadi perhatian.

Nah, di masa tahun 1965, saat sempat terjadi kudeta yang dilancarkan oleh gerakan partai komunis Indonesia terhadap pemerintahan Indonesia yang sah, hal yang menyebabkan Indonesia sempat mengalami krisis ekonomi sangat parah, dengan terjadinya inflasi sampai 650%. Kondisi tersebut mengakibatkan masalah perzakatan di tanah air saat itu juga masih belum menjadi perhatian.

Barulah, pada masa pemerintahan Presiden Suharto, perhatian pemerintah terhadap zakat mulai tampak. Seperti di saat tahun 1968, pemerintah mengeluarkan Keputusan Menteri Agama No. 4/1968 dan No. 5/1968, yang masing-masing berisikan mengenai pembentukan Badan Amil Zakat dan pembentukan Baitul Mal di tingkat pusat, propinsi, dan kabupaten/ kotamadya.

Setahun sebelumnya, bahkan pemerintah telah pula menyiapkan Rancangan Undang-Undang (RUU) Zakat yang akan diajukan kepada DPR. RUU yang telah disiapkan oleh Menteri Agama ini diharapkan akan didukung oleh Menteri Sosial, mengingat eratnya pengelolaan zakat dengan pelaksanaan pasal 34 UUD 1945 mengenai kesejahteraan sosial masyarakat indonesia. RUU ini juga diharapkan akan mendapat sambutan baik dari menteri keuangan yang menjadi otoritas berkenaan dengan pajak.

Akan tetapi menteri keuangan pada saat itu menyatakan kepada menteri agama bahwa peraturan mengenai zakat tidak perlu dituangkan dalam UU, cukup dengan peraturan Menteri (agama) saja. Karena itulah kemudian Menteri Agama mengeluarkan instruksi No. 1/1968 yang isinya menunda pelaksanaan peraturan menteri agama No. 4-5/1968 tersebut.

Di era 1970-an, pemerintah kemudian membentuk Bazis (Badan Amil Zakat Infaq dan Shodaqoh) yang operatornya sampai ke desa-desa. Pendayagunaannya masih didominasi aktivitas karitatif. Barulah di tahun 1990-an muncul lembaga pengelola zakat yang pengelolanya *full time* dan profesional. Ini

merupakan tonggak penting dalam sejarah pengelolaan zakat di Indonesia, karena pada saat inilah mulai masuk unsur-unsur profesionalisme dan manajemen modern dalam pengelolaan perzakatan.

Namun di era Presiden B.J.Habibie-lah, DPR akhirnya mampu mewujudkan lahirnya UU No.38 Tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat. Ketentuan tersebut lalu diikuti Keputusan Menteri Agama RI No. 373 Tahun 2003 tentang pelaksanaannya. Keluarnya kedua perangkat perundang-undangan di atas, dianggap sebagai sebuah langkah maju dalam mendukung kegiatan perzakatan di tanah air.

PERAN UU PENGELOLAAN ZAKAT

Keluarnya UU Pengelolaan Zakat (UUPZ) tahun 1999 itu, lalu direspon positif oleh kaum Muslim di tanah air. Karena di dalam UU tersebut sangat membuka peluang untuk terbentuknya Organisasi Pengelola Zakat (OPZ). Sehingga kemudian pasca UUPZ, OPZ-OPZ pun bermunculan, baik yang didirikan oleh pemerintah (Badan Amil Zakat/BAZ) maupun oleh masyarakat (Lembaga Amil Zakat/LAZ). Dengan kehadiran UUPZ tersebut, terbukti sangat mendorong iklim pengelolaan zakat di tanah air menjadi lebih berkembang.

Namun demikian, selain iklim positif di atas sejak diundangkannya, keberadaan UUPZ ternyata juga masih menyisakan berbagai problema di lapangan. Menurut Direktur Utama Indonesia Magnificence of Zakat (IMZ)-Nana Mintarti, hal ini dikarenakan keberadaan peraturan ini ternyata masih belum mampu menjawab permasalahan zakat secara menyeluruh. Terbukti masih terjadi tumpang tindih pengelolaan di masing-masing tingkatan, baik pusat, wilayah maupun kabupaten. Begitu juga belum adanya pemisahan antara fungsi operator, regulator dan pengawas, sehingga antara potensi yang besar dengan realisasi penghimpunan masih jauh panggang dari api. Sedangkan kendala struktural ialah peraturan perundangan tersebut masih mengandung celah yang mengakibatkan lembaga-lembaga pengelola zakat tidak berjalan optimal, serta ketiadaan sinergi dan koordinasi antar lembaga pengelolaan zakat di Indonesia.

Lalu dalam perkembangannya, organisasi-organisasi pengelola zakat juga banyak yang belum efektif dalam menghimpun dan menyalurkan zakat. "Kelemahan mendasarnya, sebagian besar masih rendah kualitas SDM-nya, kapasitas organisasi dan manajerial masih lemah, serta belum melembagakan mekanisme pertanggungjawaban publik yang standar. Kultur sebagian besar organisasi pengelola zakat itu belum berorientasi pada penguatan institusi dan sistem. Padahal, hal ini mutlak diperlukan jika sebuah lembaga mengambil peran signifikan dalam penanganan masalah kemiskinan," lanjut Nana.

Dengan beberapa pertimbangan di atas, maka menurut Nana, perlu peraturan perundang-undangan yang lebih baik dan mampu menyentuh permasalahan pengelolaan zakat yang menyeluruh. Karena seperti dijelaskan oleh Nana, pasca pelaksanaan UUPZ tersebut, ternyata masih terdapat tujuh permasalahan utama dalam perzakatan di tanah air. Nana lalu menguraikan ketujuh permasalahan tersebut, yaitu;

Pertama, terjadinya tumpang tindih antara peran regulator, pengawas dan operator.

Kedua, keterbatasan peraturan perundang-undangan Karena UUPZ 38/1999 tidak mengamanahkan pembuatan peraturan pelaksana, yang menyebabkan undang-undang ini belum aplikatif karena ketidaktersediaan perangkat hukum yang lengkap dan memadai. UUPZ 38/1999 ini juga tidak mengatur Raperda Zakat yang mulai dibahas di tingkat daerah, sejalan dengan semangat otonomi daerah.

Ketiga, permasalahan dalam pengumpulan dan pendistribusian zakat, yaitu belum adanya *strategic planning* maupun capaian target yang merupakan arahan bagi para amil zakat, sehingga evaluasi terhadap pengumpulan dan pendayagunaan zakat di Indonesia tidak dapat berjalan efektif.

Keempat, permasalahan dalam pengawasan dan pelaporan, belum adanya mekanisme yang jelas dan standarisasi dalam pelaporan keuangan dan kegiatan pendayagunaan zakat. Dalam prakteknya pengawasan dan pembinaan amil zakat oleh pemerintah masih sangat minim, sehingga belum ada standarisasi dalam transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan zakat oleh para amil zakat. Perlu dipikirkan metode dan badan khusus untuk melakukan pengawasan zakat di Indonesia.

Kelima, masalah korelasi zakat dengan pajak. Zakat baru menjadi instrumen pengurang penghasilan tidak kena pajak, tetapi belum menjadi pengurang pajak. Karena dalam masalah relasi pajak dan zakat, ketentuan dalam UU No.39/ 1999 dan UU No.17/2000 dinilai kontradiktif.

Keenam, masalah pemahaman, kesadaran dan partisipasi masyarakat. Hingga saat ini sebagian besar masyarakat masih memandang bahwa zakat bersifat sukarela, bukan merupakan kewajiban. UUPZ 38/99 belum mengatur mengenai kontribusi masyarakat dalam pengelolaan zakat secara mandiri, seperti melalui masjid, sekolah, atau melalui kyai/ ulama desa, di luar BAZ dan LAZ yang telah dikukuhkan oleh pemerintah. Belum tersedia mekanisme bagi masyarakat luas untuk berperan serta dalam pengawasan pengelolaan zakat. Belum optimalnya peran serta ulama dan tokoh masyarakat dalam sosialisasi dan internalisasi zakat.

Ketujuh, masalah sanksi zakat, yakni tidak adanya sanksi hukum bagi para wajib zakat yang lalai membayar zakat. Ketiadaan sanksi membuat UUPZ 38/1999 hanya bersifat anjuran atau himbauan saja bagi para wajib zakat.

"Sedikitnya, tujuh masalah di atas dipandang cukup untuk menuntut pembaharuan dan perbaikan dalam pengelolaan zakat di Indonesia melalui revisi UUPZ 38/99," jelas Nana lagi.

Hal senada diungkapkan Wakil Ketua Umum Forum Zakat (FOZ) - Sri Adi Bramasetia, bahwa di dalam UUPZ masih mengandung beberapa kelemahan, yang membuat pelaksanaan kegiatan perzakatan di tanah air menjadi masih kurang maksimal. "Salah satu yang paling mendasar adalah terjadinya ketidakjelasan atau tumpang tindihnya antara peran regulator, pengawas dan operator zakat. Karena itu, titik penting dalam revisi UUPZ 38/1998, perlunya lembaga independen pemegang peranan pengelolaan zakat yang terintegrasi. Dengan lembaga independen tersebut, pengelolaan zakat dapat lebih transparan dan akuntabel, tanpa menutup partisipasi masyarakat sesuai prinsip *good governance,*" tandas Bramasetia.

Karena itu, Bramasetia sepakat bahwa untuk mengurai benang kusut permasalahan perzakatan nasional di atas, maka diperlukan keberadaan suatu lembaga negara non departemen tersendiri. Hal ini sudah disampaikan dari sejumlah masukan yang cukup komprehensif dalam rangka revisi UU Zakat di DPR saat ini (misalnya dari tim Legal Drafter DPR-RI, Lembaga Kajian Islam dan Hukum Islam- Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Forum Zakat, dan IMZ), bahwa perlu pemisahan fungsi pengaturan dan pengawasan, dengan fungsi operator atau pengelolaan. Badan Zakat Nasional (BZN) adalah nama yang diusulkan sebagai Lembaga Pemerintahan Non Departemen (LPND) atau Lembaga Negara/ Badan Hukum Negara yang berperan sebagai pengatur regulasi dan pengawas perzakatan di Indonesia.

"Dengan demikian hal-hal yang terkait pada regulasi dan supervisi,

tata kelola kelembagaan, akuntabilitas dan transparansi, *performance measurement,* diversifikasi program, standard kualitas SDM, serta kode etik amil zakat, menjadi kewenangan dari BZN," tambah Nana.

Sedangkan fungsi operator atau fungsi pengelolaan hanya dilakukan oleh Lembaga Amil Zakat (LAZ). Jika badan amil zakat (nasional maupun daerah) yang dibentuk pemerintah tetap ingin mengelola zakat seperti saat ini, mereka harus berubah menjadi Lembaga Amil Zakat. "Jadi tak perlu ada dikotomi antara LAZ dan BAZ. Yang ada hanyalah LAZ swasta dan LAZ pemerintah (sebagaimana dunia perbankan mengenal bank swasta dan bank pemerintah)," lanjut Nana lagi.

Jika masukan ini termuat dalam revisi UU Pengelolaan Zakat yang baru, menurut Nana, perzakatan nasional kita akan menjadi lebih bertenaga, dan lebih padu dalam memerangi kemiskinan. Karena berkat UU ini, zakat benar-benar akan bisa menjadi pilar dalam menyelesaikan masalah kemiskinan bangsa ini.

INISIATIF LAZ -LAZ

Namun demikian, di saat para stake holder perzakatan nasional kini sedang menanti revisi UU Pengelolaan Zakat agar segera terealisir masih dalam pemerintahan yang sekarang, kondisi perzakatan nasional saat ini secara umum sebenarnya sudah lebih baik dibandingkan masa-masa sebelumnya.

Tanpa harus menunggu atau bergantung pada UU Zakat yang baru, ternyata kiprah OPZ-OPZ di dalam praktek pengelolaan zakat masyarakat mulai terlihat semakin baik, bahkan sudah lebih diterima di masyarakat luas. Kalau anda jeli memperhatikan, saat bulan Ramadhan lalu, di jalan-jalan protokol atau perintis, terutama di kota-kota besar di tanah air, marak dijumpai spanduk-spanduk atau poster-poster ajakan berzakat baik dari OPZ bentukan pemerintah, seperti Baznas/Bazda, maupun LAZ-LAZ swasta yang diinisiasi oleh masyarakat.
Memang faktanya, dari amatan *Sharing* terlihat jelas respon dan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap LAZ-LAZ, khususnya yang "swasta", kini mulai membaik. Hal itu terbukti dari semakin besarnya dana yang berhasil dijaring para LAZ-LAZ swasta besar maupun menengah beberapa tahun belakangan ini. Seperti Dompet Dhuafa Republika (DDR) yang di tahun 2008 lalu memperoleh dana zakat, infaq dan sedekah (ZIS) sebesar Rp. 86 milyar, terbesar di antara semua LAZ. Tahun 2009 ini DDR menargetkan akan mampu meraih dana ZIS sebesar Rp. 90 milyar. LAZ besar lainnya, Pos Keadilan Peduli Ummat (PKPU) di tahun 2008 lalu berhasil mengumpulkan dana ZIS sebesar Rp. 35 milyar. Sementara untuk tahun ini mereka menargetkan memeroleh dana ZIS Rp. 40 milyar.

Secara kasat mata, kinerja pengumpulan dana zakat dari DDR, PKPU atau beberapa LAZ lainnya, saat ini memang sudah terlihat besar. Namun saat ini diperkirakan hanya ada sekitar 12 – 13 juta muzakki saja yang sudah membayar zakat via LAZ. Itu berarti sebenarnya masih banyak sekali potensi zakat yang belum tergarap oleh LAZ-LAZ ini. Makanya, tak heran jika potensi zakat di negara kita yang per tahunnya dikatakan sebesar Rp. 19 trilyun itu, namun realisasinya di lapangan ternyata baru tercapai sekitar Rp. 900 milyar saja.

Beberapa LAZ kini juga terlihat jauh lebih kreatif dalam program-program pemberdayaannya ke masyarakat. Paradigma pengelolaan dana zakat di masa lalu yang lebih dominan bersifat charity, kini sudah banyak mereka tanggalkan. Sebagian besar program mereka kini sudah beralih ke arah pemberdayaan yang kreatif. Hal ini sejalan dengan apa yang dikatakan tokoh zakat nasional Eri Sudewo, "Teman-teman di LAZ memang harus membuat program-program yang kira-kira tidak bisa dilakukan oleh muzakki biasa. Artinya, harus punya program yang master piece yang ujung-ujungnya adalah kemandirian buat masyarakat."

Namun sayangnya, program-program pemberdayaan yang bertujuan untuk mengangkat harkat dan derajat kaum mustahik, hingga nantinya bisa menjadi muzakki itu, sayangnya masih terbatas dilakukan oleh LAZ-LAZ kelas besar dan menengah saja. Sementara kebanyakan untuk LAZ-LAZ yang masuk skala lebih kecil, kegiatan pemberdayaan kreatif di atas masih sangat terbatas. Karena mereka umumnya masih hanya lebih memfokuskan pada kegiatan *charity* (bantuan langsung tunai) pada para mustahik.

Namun demikian, diakui Nana, kondisi di atas memang agak sulit dihindari saat ini. Karena LAZ-LAZ saat ini juga banyak mempunyai kendala, misalnya di pendanaannya, maupun di SDM-nya. "Seiring kesadaran masyarakat untuk berzakat yang semakin besar, mau tidak mau kita butuh stake holder berupa amil zakat yang kompeten. Namun untuk menjaring SDM amil kompeten, kadang itu masih harus diiringi tingkat kesejahteraan bagi si amilnya. Namun problemnya, bahwa reward atau salary bagi para amil, ternyata baru bisa meningkat seiring membaiknya kinerja organisasinya. Karena itu, di beberapa wilayah, ketika kesejahteraan tidak jua tercapai, dalam artian para amil masih harus berjuang di lapangan, akhirnya para amil banyak berguguran. *Give up*. Ini salah satu masalah mendasar yang perlu dipikirkan pemecahannya," papar Nana lagi.

Jadi, kesimpulannya memang masih banyak sekali PR yang dihadapi dunia zakat di tanah air. Namun seperti kata Nana, semua ini adalah proses yang harus terus dijalani semua stake holders, agar dapat terus lebih baik untuk ke depannya. Sambil kita semua berharap revisi UU zakat bisa segera dituntaskan oleh pemerintah. Sehingga harapan kita semua, agar zakat dapat mengentaskan problematika kemiskinan di tanah air, serta juga mampu berperan dalam mendukung ekonomi bangsa, suatu hari nanti bisa tercapai Amin.

■

Muliaman Darmansyah Hadad:

"Ekonomi Syariah Harus Atraktif"

K "Kini bagaimana ekonomi syariah ini, khususnya bank syariah mampu menjawab persoalan-persoalan di masayarakat? Memenuhi kebutuhan masyarakat. Tanpa ada kemampuan tersebut, menurut saya, LKS menjadi tidak relevan", kata Ketua Umum Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) 2008-2011, Dr. Muliaman Darmansyah Hadad. Inilah tantangan ekonomi syariah ke depan menurut lelaki yang juga adalah Deputi Gubernur Bank Indonesia (BI) ini.

Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) adalah organisasi masyarakat yang konsern mengawal perkembangan ekonomi syariah di Tanah Air sejak berdiri pada 2001.

Selesai berbuka bersama di rumah dinasnya di kawasan Jakarta Selatan, Muliaman menyempatkan diri diwawancarai Sharing. Bagaimana visi peraih gelar PhD dalam bidang Business and Economics, dari Monash University, Melbourne, Australia ini tentang ekonomi syariah?

Bagaimana Anda melihat ekonomi syariah di Indonesia dulu, sekarang, dan di masa depan?

Ekonomi syariah di Indonesia sebetulnya banyak dimotori oleh munculnya lembaga keuangan syariah (LKS), khususnya perbankan. Sebelumnya, agak sulit mencari bentuknya, tapi sejak 1992 (berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI)—red), saya kira peran LKS khusunya perbankan menjadi sangat dominan. Kami bersyukur sejak 1992, sudah banyak pencapaian, misalnya landasan hukum yang semakin baik. Kita kan saat ini sudah punya Undang-undang Perbankan Syariah (UU PS) dan Undang-Undang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) atau sukuk. Yang mudah-mudahan, dengan itu semua menjadi pijakan yang kuat untuk meloncat ke *future* (masa depan).

Untuk sukses di masa depan, perlu fondasi yang kuat untuk pijakan, pijakan hukum sudah memadai, walaupun tentu saja kita ingin memiliki pijakan hukum yang lebih kuat untuk LKS selain bank, seperti pegadaian dan asuransi. Kalau dilengkapi kan tambah kuat. Tapi, dengan dua ini saja sudah memadai hingga kita bisa membangun di atas pondasi yang cukup kokoh.

Baik, apa tantangannya menurut Anda ke depan?

Kini bagaimana ekonomi syariah ini, khususnya bank syariah mampu menjawab persoalan-persoalan di masyarakat? Memenuhi kebutuhan masyarakat. Tanpa ada kemampuan tersebut, menurut saya, LKS menjadi tidak relevan, seperti asing di tempatnya. Sekarang tugas kita adalah memberikan kekuatan kepada LKS agar mampu memberikan kontribusi maksimal, terhadap tuntutan dan kebutuhan ekonomi masyarakat. Ini yang saya kira tantangan ke depan.

Sekarang apakah sudah bisa menjawab persoalan masyarakat?

Belum optimal, kita masih disibukkan oleh persoalan internal, misalnya bagamana membangun industri, bagaimana melahirkan sumber daya manusia (SDM), bagaimana menyosialisasikan diri, bagaimana membangun pengertian yang sama di banyak kalangan. Karena saya melihatnya, bahkan di kalangan bankir sendiri. Pun di kalangan ulama soal ekonomi syariah ini masih harus disosialisasi. Begitu banyak persoalannya, tapi kita tidak harus menunggu harus selesai dulu semua. Yang penting yang bisa dikerjakan sedikit demi sedikit, sehingga kita bisa melihat relevansi LKS dengan kebutuhan masyarakat. Saya hanya ingin menggarisbawahi, ekonomi syariah ini harus

menarik, atraktif, harus mampu memberikan pelayanan setara dengan yang ditawarkan lembaga keuangan lainnya. Kalau tidak setara, saya kira tidak ada orang yang akan pindah (ke lembaga keuangan syariah—red).

Maksudnya atraktif, lebih dari sekadar pelayanan kan?

Atraktif bukan hanya setara kualitas pelayanannya, juga mampu memberikan ketenangan hidup, karena sejalan dengan prinsip syariah. Ini yang disebut *rahmatan lil alamain*.

Ketika didaulat sebagai Ketua Umum MES, akhir 2008 lalu, dalam pidato Anda mengatakan begitu besar energi tertampung, begitu banyak yang harus dikerjakan, tapi harus dibagi dalam prioritas-prioritas. Ini mengingat masa kepemimpinan Anda hanya hingga 2011. Bagaimana jika Anda hanya bisa mencapai beberapa hal saja?

Tidak apa-apa. Saya hanya ingin meletakkan dasarnya saja, saya kira yang bisa melanjutkan selain saya banyak. Tidak harus menggapai semuanya dalam waktu tiga tahun ini. Sebagai informasi, ada beberapa hal yang telah dikerjakan MES di bawah kepemimpinan saya. Misalnya memorandum of understanding (MoU) dengan Departemen Komunikasi dan Informasi (Depkominfo). Depkominfo ingin menjajaki bagaimana membangun sinergi dengan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS). Saya kira ini kemajuan. Kami juga menjajaki MoU dengan Kamar Dagang dan Industri (Kadin). Saya melihat kalangan pengusaha sendiri belum paham betul apa itu perbankan syariah, apa yang bisa diberikan oleh perbankan syariah. Oleh karena itu kami bangun komunikasi dengan Kadin dan beberapa pihak lain. Misalnya Kementerian Perumahan Rakyat (Kemenpera) dan Badan Wakaf Indonesia (BWI) soal pemberdayaan wakaf uang untuk kemaslahatan umat. Dengan Departemen Pendidikan Nasional (Depdiknas) juga dibangun komunikasi untuk perancangan kurikulum ekonomi syariah dunia pendidikan. Dan, masih banyak lagi yang akan segera digarap.

Meskipun, para menteri yang menjabat saat ini akan segera berakhir masa tugasnya seiring penyusunan kabinet baru ?

Ya, meskipun menterinya selesai, tidak apa-apa kan? Kami MoU dengan institusinya, bukan orangnya.

Baik, sebenarnya apa peran MES dalam pengembangan ekonomi syariah di Tanah Air?

MES itu kan seperti paguyuban. Kami diikat oleh cita-cita yang sama, terlepas dari latar belakangnya apa. Misal, latar belakang partai politiknya, institusinya, organisasi masyarakat lainnya, dan sebagainya. Ini lantas membuat MES itu banyak resourcesnya. Akademisi ada, praktisi ada, pengambil kebijakan ada, dan sebagainya. Kami optimalkan ini semua karena kami diikat oleh satu obsesi, ingin memberikan, istilahnya bagaimana mendorong ekonomi syariah bagi pembangunan. Keberagaman ini juga menunjukkan bahwa ekonomi syariah itu *rahmatan lil alamin*, tidak ekslusif hanya untuk orang Islam. Ini untuk bangsa kok.

Apakah arahnya akan menjadi gerakan moral ekonomi syariah di Indonesia?

Ya mungkin arahnya begitu, saya kira MES ini kan bukan partai politik, tidak juga ingin terkesan menjadi gerakakan atau kelompok sektarian. Kami tetap dalam koridor Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI), demi membangun ekonomi nasional yang lebih kuat. Untuk itu, kami berprinsip, jangan bergerak di peri-peri, masuk ke *mainstream* pemikiran ekonomi nasional saat ini dan memberikan solusi alternatif yang lebih baik. ■

BISNIS SYARIAH

"Saya hanya ingin menggarisbawahi, ekonomi syariah ini harus menarik, atraktif, harus mampu memberikan pelayanan setara dengan yang ditawarkan lembaga keuangan lainnya".

Profil Dewan Redaksi Majalah Sharing

❄ Ir. Adiwarman Azwar Karim SE, MBA

Bang Adi, begitulah ia biasa dipanggil adalah pemimpin Karim Business Consulting (KBC), salah satu konsultan bisnis syariah terdepan di negeri ini.

Adiwarman lahir di Jakarta, 29 Juni 1963 ini juga dikenal sebagai intelektual ekonomi syariah, diantaranya dengan menjadi dosen tamu di sejumlah perguruan tinggi ternama seperti UI, IPB, Unair, IAIN Syarif Hidayatullah, sejumlah perguruan tinggi swasta. Di Oxford Center for Islamic Studies, United Kingdom, Bang Adi menjadi peneliti tamu.

Pendidikan sarjana Adiwarman diraih dari IPB (1986) dan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Gelar MBA diraihnya dari European University, Belgia. Belum puas dengan ilmu yang telah diraih, pada 1992 Bang Adi mengambil master di Boston University, Amerika Serikat atas beasiswa USAID.

❄ Dr. M. Syafii Antonio

Ia dikenal sebagai salah satu pakar ekonomi syariah terdepan di Indonesia kini. Pemimpin kelompok usaha Tazkia ini lahir di Sukabumi 12 Mei 1962. Syafii sempat belajar di Yordania untuk studi Islam bidang syariah. Di saat yang sama ia juga mengambil kuliah ekonomi. Lalu ia melanjutkan ke Al-Azhar untuk memperdalam studi Islam. Perjalanan hidupnya berbelok ketika ia batal melanjutkan ke Manchester University karena Perang Teluk. Akhirnya, ia mendaftar ke International Islamic University Malaysia. Ia mengambil studi Banking and Finance dan selesai pada 1992.

Syafii berkecimpung di perbankan syariah mulai 1992 saat bertemu delegasi Indonesia yang akan mendirikan bank syariah. Kembali ke Indonesia, ia bergabung dengan Bank Muamalat. Empat tahun membesarkan Bank Muamalat, ia mundur dan mendirikan Tazkia Group.

❄ Prof. Dr. Didin Hafidhuddin

Ketika bicara filantropi Islam, nama yang terngiang di kepala bagi sebagian masyarakat Indonesia mungkin adalah KH. Didin Hafidhuddin, Ketua Dewan Pertimbangan Badan Amil Zakat Nasional (Baznas).

Di dunia pendidikan lelaki kelahiran Bogor, 21 Oktober 1951 ini juga dikenal sebagai salah satu tokoh pendidikan ekonomi Islam. Dia adalah mantan Rektor Universitas Ibnu Khaldun (UIKA) Bogor periode 1987-1991. Sejak 1980 mengasuh mata kuliah Pendidikan Agama Islam di Institut Pertanian Bogor (IPB), Tafsir Al-Qur'an di Fakultas Agama Islam UIKA. Dia juga pernah menjadi dosen pasca-sarjana UIN (dulu IAIN) Syarif Hidayatullah Jakarta. Jabatan yang diemban adalah Dekan Fakultas Agama Islam UIKA (sejak 1994), Ketua Program Magister Agama Islam pada pasca-sarjana UIKA, pimpinan Pesantren Mahasiswa dan Sarjana Ulil Albab, Bogor (sejak 1987), sekretaris Majlis Pimpinan Badan Kerjasama Pondok Pesantren Indonesia.

❄ Dr. Jafril Khalil

Jafril Khalil adalah tokoh penting dalam pengembangan industri asuransi syariah di tanah air. Ia juga yang membidani kelahiran asuransi syariah nasional pertama di Indonesia, yaitu Asuransi Syariah Mubarakah. Jafril yang juga seorang ulama ini sangat fasih terhadap akad-akad, fatwa dan bagaimana pengembangan bisnis asuransi syariah ini. Doktor dalam bidang Islamic Business Contract in Financial Transaction lulusan Malaysia ini punya obsesi agar industri asuransi syariah di tanah air bisa maju seperti di negara tetangga kita Malaysia.

❄ Ir. Muhammad Syakir Sula AAIJ, FIIS

Penulis buku *Marketing Bahlul* ini selain dikenal luas sebagai praktisi dan pakar asuransi syariah, juga dikenal sebagai pakar marketing syariah.

Kiprahnya sangat aktif di sejumlah lembaga ekonomi syariah, seperti; Wakil Ketua Ikatan Ahli ekonomi Islam (IAEI), Sekjen MES, Bendahara umum yayasan Dinar Dirham, Anggota Komite Syariah Departemen Keuangan, Sekretaris Komisi Ekonomi Majelis Ulama Indonesia (MUI), dan penasehat bidang pemasaran dan asuransi Bank Muamalat Indonesia (BMI) dan pernah menjadi Ketua Assosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI). Di dunia pendidikan pria kelahiran di palopo, Sulawesi Selatan pada 12 Februari 1964 ini, juga sebagai akademisi. Ia menjadi pengajar "Islamic Insurance" di Program S2 dan S3 IEF (Islamic Economic & Finance) Trisakti University, Pengajar "Manajemen Marketing Syariah" di Program Eksekutif MBA in Sharia Banking & Finance ITB-ICDIF LPPI, dan pengajar tetap di IIIS (International Islamic Insurance Society).

❄ Prof. Dr. Sofyan Syafri Harahap

Guru besar Universitas Trisakti (Usakti) ini gigih berusaha mengembangkan SDM ekonomi syariah, melalui pendidikan tinggi. Dimulai dari cikal bakalnya memelopori jurusan akuntansi syariah di Usakti. Sofyan jugalah yang

membangun pondasi pendidikan ekonomi syariah, berbasis diploma tiga (D3) sampai pendidikan magister (S2) maupun doktoral (S3) di Trisakti.

Latar belakang akademisi Sofyan, pendidikan akuntasi D3 dan kemudian S1 di Universitas Sumatra Utara, lalu MSAc ini accounting di University of Illinois at Chicago dan PhD di University of Adelaide, Australia.

❄ Prof. Dr. Ahmad Satori Ismail

Salah satu ahli ekonomi syariah ini juga kondang sebagai pendakwah. Maklum saja Prof. Dr. Ahmad Satori Ismail MA adalah Ketua Umum IKADI (Ikatan Dai Indonesia). Karena itu, tak heran dia sering tampil dimana-mana sebagai pendakwah. Ustadz Satori, begitu ia biasa dipanggil, lahir di Cirebon pada 6 Desember 1955.

Pada 1994, menjadi pembina Pesantren Daarul Furqon Cirebon, Pesantren Al Husnul Khotimah, Kuningan, Jawa Barat. Lalu tahun 1990 sampai 2003, ia menjadi dosen di STEI Jakarta. Sekarang ini menjabat antara lain, anggota Dewan Pengawas Syariah PT Bank Syariah Mega Indonesia. Satori menamatkan pendidikan Pasca Sarjana di Universitas Al-Azhar, Mesir pada 1987, Universitas Al-Minya Mesir (S3).

❄ Drs. H. Mohamad Hidayat, MBA, MH

Anggota Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) ini selama ini konsisten menyosialisasikan tentang buruknya riba ke masyarakat. Hidayat juga turut aktif membidani keluarnya berbagai fatwa ekonomi syariah. Hidayat yang juga dikenal sebagai dai ini juga concern terhadap bidang pendidikan ekonomi syariah. Karena itu, hingga kini ia menjadi staf pengajar (dosen) di Pascasarjana Universitas Indonesia dan Universitas Trisakti. Selain itu, ia juga menjadi anggota Dewan Pengawas Syariah Bank Syariah Mandiri (BSM).

❄ Dr. Mustafa Edwin Nasution

H. Mustafa Edwin Nasution, Ph.D, lahir di Jakarta pada 8 Maret 1952. ia merupakan pencetus program Pasca Sarjana Ekonomi Islam di Universitas Indonesia, yang merupakan pascasarjana ekonomi syariah pertama di Indonesia. Selain itu ia juga menjadi inspirator bagi kampus lain di berbagai daerah, untuk membuka berbagai program studi ekonomi syariah. Beberapa jabatan dipegangnya kini, salah satunya adalah sebagai Ketua Umum Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI).

Mustafa berlatar belakang pendidikan ekonomi di Universitas Indonesia (1976). Kemudian melanjutkan ke Universitas of Bradford untuk mengambil Masternya dan di Boston University USA dan mengambil gelar MAEP (1978). Ia juga meraih gelar doktoral dari Colorado University (1993).

Prof. Dr. Uswatun Hasanah

Obsesi guru besar Fakultas Hukum Universitas Indonesia ini adalah mensejahterakan ekonomi Indonesia antara lain dengan wakaf produktif. Oleh karena itu, ia turut ambil peran penting dalam dalam persiapan hingga keluarnya Undang-undang (UU) No 41 tahun 2004 tentang Wakaf.

Wanita kelahiran Sleman, Yogyakarta 19 November 1955 ini memperoleh gelar doktor di IAIN Syarif Hidayatullah. Lalu ia dipercaya mengajar pada Program Pascasarjana di berbagai perguruan tinggi, di antaranya Program Pascasarjana Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Program Studi Timur Tengah dan Islam Pascasarjana Universitas Indonesia, dan Islamic Economics and Finance (IEF), Post Graduate Program, Trisakti University. Dalam pengembangan ekonomi Islam di Indonesia, ia aktif di Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebagai Ketua Litbang. Lalu di Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI) sebagai salah seorang ketua, ia juga pengurus Masyarakat Ekonomi Syariah, serta anggota Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI.

❄ Iggi H. Achsin SE

Lelaki kelahiran Indramayu 3 Febuari 1977 ini punya banyak pengalaman di dunia pasar modal, sehingga sering menjadi rujukan para kuli tinta saat menulis bidang yang satu ini. Iggi sendiri merampungkan pendidikan sarjananya di Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Ia sempat mampir kuliah di School of Business, Nanyang Technological University Singapura sebagai visiting student atas bea siswa Singapore International Foundation. Iggi saat ini menjadi staff pengajar di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Selain itu, ia tergabung sebagai peneliti di Laboraturium Studi Manajemen (LSM) FEUI, dan pernah melakukan studi tentang Islamic Unit Trust di Kuala Luimpur, Malaysia antara 1998-1999.

❄ Drs. Agustianto MAg

Sekretaris Jenderal Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI) ini dikenal sangat aktif bicara soal ekonomi syariah di mana-mana. Ia juga penasehat di beberapa bank syariah, seperti Bank Muamalat Indonesia (BMI).

Agustianto menyelesaikan pendidikan S1 tahun 1992, di Falkultas Syari'ah IAIN-SU. Pendidikan S2 Konsentrasi Syariah IAIN-SU (tamat 1997). Saat ini sejak (2004) beliau sedang menempuh pendidikan S3 Ekonomi Islam UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Kini, ia banyak mengajar di berbagai program Pascasarjana Ekonomi Islam di Jakarta. ■

Strategi Pensiun Sejahtera

***Achmad Gozali** *(Perencanaan Keuangan Syariah Safir Senduk & Rekan)*

Semua orang tentunya ingin pensiun secara sejahtera. Pensiun yang bisa dinikmati, bukan pensiun yang ditakuti. Pensiun yang dapurnya bisa tetap ngebul tanpa harus pusing memikirkan darimana mendapatkan sumber nafkah. Pensiun yang mandiri, bahkan bisa memberi, bukan malah mengandalkan orang lain.

Jika kita hanya mengandalkan pada uang pensiun dari perusahaan saja, biasanya itu tidak akan cukup. Kalau dihitung-hitung, tanpa melakukan investasi atau membuka bisnis, uang pensiun dari perusahaan akan habis dalam waktu rata-rata 2 sampai 3 tahun saja. Bahkan bisa lebih cepat lagi kalau masih ada hutang atau keinginan besar yang belum terpenuhi di usia pensiun seperti misalnya naik haji, menikahkan anak, dan sebagainya.

Ada dua paradigma yang perlu kita ubah mengenai dana pensiun . Pertama paradigma yang menyatakan bahwa dana pensiun dari perusahaan sudah cukup. Ternyata survey membuktikan, dana pensiun dari perusahaan hanya akan mencukupi untuk 2-3 tahun saja, meskipun kita sudah bekerja cukup lama. Dana pensiun yang dikelola perusahaan (melalui Jamsostek, DPLK, dll) berasal dari tabungan kita sendiri mulai dari gaji kita awal yang masih kecil, sampai nanti masuk usia pensiun. Sedangkan biaya hidup pensiun biasanya menggunakan standar sesaat sebelum pensiun, maka wajar saja tidak cukup. Menabungnya dengan jumlah yang progresif, kecil lalu besar, sedangkan digunakannya langsung jumlah yang besar.

Kedua, paradigma bahwa biaya hidup di masa pensiun pastilah jauh lebih kecil daripada masih aktif bekerja. *Kan tidak banyak keluar rumah, dan tidak ada lagi biaya transport dan makan siang rutin di kantor.* Memang hal itu ada benarnya juga, tapi di masa pensiun ada beberapa pos juga yang akan naik. Apalagi untuk mereka yang selama ini hidup di sangkar emas atau menerima fasilitas mewah yang disediakan oleh perusahaan seperti supir perusahaan, rumah dinas, *membership* golf dan janapada, dan lainnya. Ketika pensiun, semua itu harus dibayar dari kantong sendiri. Yang lebih mahal lagi adalah biaya kesehatan, karena biasanya semakin usia bertambah, semakin besar pula risiko penyakit tertentu.

Oleh karena itu, lakukan investasi dari sekarang untuk menyiapkan pensiun Anda, terpisah dari dana pensiun yang sudah disiapkan oleh perusahaan. Pensiun, secara keuangan adalah kondisi dimana kita sudah tidak aktif lagi berkerja. dan mengandalkan penghasilan secara pasif, dari uang pensiun, bisnis atau hasil investasi.

Untuk Anda yang masih muda, **usia sekitar 20-an sampai 30-an**, masa pensiun Anda memang masih cukup lama. Inilah kesempatan Anda untuk bisa seagresif mungkin melakukan investasi. Strateginya adalah berinvestasi agresif dengan dana yang masih terbatas karena karir juga belum terlalu mapan,

Dengan dana yang terbatas, Anda bisa secara berkala berinvestasi pada produk investasi berisiko tinggi reksadana saham. Untuk pilihan yang sedikit kurang agresif adalah reksa dana campuran yang porsi sahamnya diimbangi dengan obligasi. Kalau memilih berinvestasi dalam bentuk *unit link* atau DPLK, Anda bisa menentukan pilihan investasi berbasis saham atau campuran antara saham dan obligasi. Jika mempunyai dana yang cukup, investasi dalam bentuk properti pun bisa dilakukan dengan menerapkan strategi *buy low - sell high*, bukan mengharapkan hasil periodik seperti sewa, tapi lebih pada *capital gain* atau keuntungan jual beli.

Tapi untuk kelompok usia ini biasanya dana pensiun tidak menjadi prioritas utama mengingat masih cukup banyaknya kebutuhan jangka pendek seperti biaya pernikahan, biaya pendidikan anak, pembelian rumah dan kendaraan, serta kebutuhan untuk memiliki dana cadangan yang likuid (tabungan, deposito). Maka portofolio secara keseluruhan menjadi cukup ekstrim, yaitu sebagian besar pada investasi berisiko rendah dan berisiko tinggi. Sedangkan investasi dengan risiko dan jangka waktu menengah porsinya kecil sekali.

Kalau di usia 20-an sampai 30-an tadi strateginya adalah berinvestasi agresif dengan dana yang masih terbatas karena karir juga belum terlalu mapan, maka **di usia 30-an sampai 40-an** strateginya sedikit berubah. Yaitu memperbesar porsi setoran investasi, namun mengurangi tingkat risiko dan agresifitas investasi.

Investasi pada risiko tinggi baiknya sudah mulai berkurang porsinya atau setidaknya tidak perlu lagi ditambah, dan dialihkan menjadi investasi berisiko menengah seperti reksa dana pendapatan tetap atau campuran. Porsi investasi yang berisiko rendah sudah mulai dikurangi karena kebutuhan jangka pendek sudah relatif terpenuhi. Keluarga pada usia ini biasanya sudah mulai mapan memiliki rumah dan kendaraan, anak-anak sudah bersekolah di jenjang sekolah menengah atau mulai masuk perguruan tinggi. Artinya, setoran investasi untuk dana pendidikan anak bisa dialihkan semua untuk dana pensiun.

Ketika masuk kepala 5, porsi investasi dalam risiko tinggi mungkin sudah harus secara drastis dialihkan pada yang risiko menengah dan rendah. Namun sebelum masuk masa pensiun, sebaiknya tetap memprioritaskan investasi yang bersifat *growth (capital gain)*, bukan *fixed income* (sukuk, rental properti).

Ketika masuk usia pensiun, dimana penghasilan aktif sudah stop, barulah konsentrasi pada investasi yang berisiko rendah dan memberikan keuntungan yang bersifat periodik atau *fixed.* misalnya sukuk atau deposito. Sedangkan untuk properti, yang tadinya mengandalkan pada *capital gain*, sekarang berubah konsentrasi pada *rental income.*

Kalau Anda ingin masa pensiun diisi dengan mengandalkan hasil bisnis, sebaiknya bisnisnya sudah mulai dirintis ketika masuk usia kepala 5. Atau akan lebih baik lagi jika lebih awal dilakukan pada usia 40-an dimana karir sudah mantap, dan penghasilan pun sudah mendukung. Kecuali kalau ingin pensiun lebih awal dari usia standar, mulailah bisnis segera di usia 20-an atau 30-an. Anda mungkin tidak akan menikmati kecemerlangan karir di usia 40-an, tapi kesuksesan bisnis bisa diraih kapanpun tanpa melihat usia. ■

Sukses Bisnis Dengan Bersedekah

*Saefullah *(Nasabah BSM Priority)*

Berawal dari rencana Bapak Saefullah menjelang pensiun dari salah satu instansi pemerintah di Jawa Barat, beliau berkeinginan mempunyai kegiatan yang bisa menghasilkan dan diberkahi Allah. Dengan minta petunjuk Allah SWT, beliau berusaha mencari peluang bisnis yang sesuai dengan keinginan dan kemampuannya karena latar belakang beliau bukanlah pengusaha. Alhamdulillah suatu ketika beliau bertemu dengan seorang teman yang berkeinginan menyewa lahannya untuk toko waralaba. "Lalu saya pikir kenapa bukan saya saja yang menjadi pemilik tokonya. Apalagi saya hitung-hitung modalnya tidak terlalu besar, "tutur suami dari Ibu Mimi ini.

Selang beberapa tahun bisnis tersebut berkembang. Hingga kini Bapak Saefullah yang telah berusia 67 tahun, sudah memiliki enam buah *mini market* yang lokasinya tersebar di kota Bandung. Resep sukses bisnisnya adalah diawali dengan niat baik dan bersedekah dari nilai investasi, bukan dari hasil investasi. Artinya jika kita ingin memulai bisnis dengan modal Rp1 juta, terlebih dahulu sisihkan beberapa puluh ribu untuk bersedekah. "Karena *insyaAllah*, dengan menerapkan hal tersebut akan membawa keberkahan bagi bisnis", demikian yang beliau rasakan.

Selain sukses berbisnis *mini market*, beliau memiliki usaha lain seperti restoran, toko buku, wartel serta instrumen investasi lainnya seperti deposito, reksadana syariah dan saham. Semua investasi yang dimiliki tersebut diperlakukan sama seperti ketika ingin memulai bisnis. Bahkan ketika beliau ingin membeli mobil, uang untuk membelinya ada yang disisihkan untuk sedekah. *Alhamdulillah* hingga hari ini mobil tersebut tidak pernah mengalami kerusakan yang berarti dan terhindar dari musibah.

Dibalik kisah sukses investasi yang dilakukan pak Saefulah, cobaan serta ujian pernah juga pernah menghampirinya, yaitu ketika dana ratusan juta rupiah yang beliau pinjamkan kepada rekannya tak pernah kembali. Beliau dengan besar hati mencoba mengikhlaskannya, karena beliau berprinsip bahwa segala sesuatu yang dimiliki di dunia ini hanyalah titipan semata, dan beliau yakin ketika kita memilih sikap untuk berlapang dada, Allah akan mengganti dengan cara lain. "Benar saja, dalam waktu yang tidak terlalu lama, investasi saham yang saya miliki sejak tahun 2006, mempunyai nilai jual yang tinggi pada tahun 2009 sehingga keuntungan dari penjualan saham tersebut bisa untuk menutupi kerugiannya", tutur suami dari Ibu Mimi ini.

Satu hal lagi yang sangat disyukuri oleh Bapak Saefullah, yaitu hasil dari investasinya bisa beliau gunakan untuk melakukan beragam kegiatan sosial. "Secara material saya rasa, saya sudah cukup. Sekarang saya lebih mengharapkan untuk akhirat bukan untuk duniawi. Kita kan ingin hidup senang dan tenang," ujarnya. "Jadi penghasilan yang saya terima dari investasi, sebagian besar saya pergunakan untuk mendanai kegiatan-kegiatan sosial saya di Subang," tambah Bapak Saefullah yang setiap tahunnya menyelenggarakan khitanan masal bagi anak-anak kaum dhuafa melalui salah satu yayasan di tempat kelahirannya di daerah Subang – Jawa Barat.

... bersedekah dari nilai investasi, bukan dari hasil investasi ...

Di akhir pembicaraan, Bapak Saefullah berharap BSM dapat memperluas jaringannya, memperbanyak Ruangan Layanan Priority dan lebih gencar melakukan kegiatan promosi ke daerah-daerah untuk mengedukasi perbankan syariah.

■

Menghalau Trauma Anak-Anak Situ Gintung

Menyusun kembali bata demi bata harapan yang sempat hilang bersama arus deras Situ Gitung. Metodenya, pesantren alam.

Anda masih ingat tragedi Situ Gintung Maret 2009 lalu? Jebolnya tanggul situ yang terletak di Cirendeu, Tangerang itu telah meluluhlantakkan rumah penduduk di sekitarnya serta menghanyutkan puluhan penduduk dalam waktu seketika. Kini yang tersisa tinggal trauma dan harapan yang terus digantungkan. Tentang permukiman baru mereka, cita-cita, dan masa depan.

Menyedihkan, karena sebagian besar korban adalah anak-anak. Banyak di antara mereka yang kehilangan keluarga atau teman-teman sebayanya. Fery Alam, duduk di bangku kelas 2 Sekolah Menengah Pertama (SMP), misalnya, kehilangan ayah, ibu, dan adiknya. Kini ia tinggal bersama nenek dan kakak sepupunya. Hingga saat ini ia masih trauma ketika mendengar suara motor yang melaju kencang, "Seperti suara air datang," ujarnya pada *Sharing*.

Demikian juga Mat Fauzi, lulus Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Lebak Bulus. Kejadian itu membuatnya kehilangan adik bungsunya yang berusia 17 tahun dan keponakannya yang berusia 5 tahun. Adik dan keponakannya ditemukan di ruang tamu dengan posisi berpelukan. "Saya tak akan pernah lupa kejadian ini," ujarnya.

Fery dan Fauzi menjadi bagian dari 82 anak korban Tragedi Situ Gintung yang tergabung dalam Pesantren Alam yang diadakan Al Azhar Peduli Umat. Kegiatan yang diadakan di Pulau Untung Jawa, Kepulauan Seribu selama tiga hari sejak tanggal 28-30 Agustus ini bertujuan untuk membantu mengobati trauma dan meningkatkan nilai spiritual serta mengasah kembali rasa optimisme mereka.

Menurut Ketua Pelaksana Program, Agus Nafi, pesantren tersebut mengusung tema "Dengan Kata, Ubah Duniamu". Ia berharap, acara ini dapat membantu mereka untuk mampu mengungkapkan isi hati. "Trauma yang mereka rasakan kerap membuat mereka susah untuk menggungkapkan isi hati. Dengan begitu kita latih mereka

untuk dapat mengungkapkan dengan kegiatan materi menulis," ujarnya.

Bertepatan dengan bulan Ramadhan, metode pesantren alam ini juga bertujuan untuk meningkatkan nilai spiritual. Beragam program bernuansa Islami digelar, seperti shalat berjamaah, sahur dan berbuka puasa bersama, tadarus Alquran, dan aneka tausiyah.

materi motivasi ini, mereka diberikan pengetahuan mengenai empat sifat pikiran alam bawah sadar. Keempat sifat itu adalah tidak bisa membedakan fakta dan hayalan, benar atau salah, hanya bisa membaca bahasa gambar, dan tidak bisa membaca kata yang tidak ada gambar.

Visualisasi dari keempat hal tersebut adalah, mereka dapat melakukan

mendampingi anaknya hingga dewasa.

Untuk memberikan respons awal, mereka membacakan doa untuk orang tua secara bersama. Setelah itu baru masuk ke muhasabah (introspeksi), merenung bagaimana pengorbanan orang tua yang mendampingi kita. Kemudian ditutup dengan membuat komitmen, untuk berbuat baik kepada orang tua.

❄ MENGASAH OPTIMISME

Membawa mereka keluar dari Situ Gintung beberapa waktu lalu, ternyata memiliki banyak manfaat. Mengapa Pulau Untung Jawa yang dituju? Ternyata ada maksudnya. Dengan menyeberangi laut menuju pulau itu, kata Agus, menjadi *trauma healing* bagi mereka yang selama ini ketakutan bila melihat air dalam jumlah banyak. "Materi yang diberikan juga mengasah rasa optimisme mereka," tambahnya.

Siang itu saat *Sharing* menyambangi mereka di pulau itu, misalnya, pelatih *Brain Power*, Bambang Prakuso, tengah memberi materi tentang motivasi. Materi ini diberikan dengan tujuan membantu mengatasi trauma dan dapat membangkitkan rasa optimis serta percaya diri mereka untuk meraih masa depan.

Caranya adalah dengan membangunkan fikiran alam bawah sadar mereka dengan menarik hal negatif dan mengirimkan hal positif. "Pelajaran ini bisa untuk penyembuhkan, menghilangkan trauma supaya mereka bangkit lagi dari sisi financial dan kepercayaannya," jelasnya.

Dengan membalik sistem aktifasi, yang tadinya mereka tidak percaya dengan terus mengatakan percaya maka mereka akan percaya. Melalui

sesuatu hal yang dianggap mustahil, meraih mimpi jangka pendek, menyembuhkan penyakit, meraih karir yang lebih baik, menghilangkan rasa takut. "Minimal mereka sudah memahami cara kerja pikiran alam bawah sadar tersebut, cukup bagi mereka untuk meraih kesusksesan," tambah Bambang.

❄ UBAH DUNIA DENGAN KATA

Setelah materi motivasi *Brain Power* mereka digiring ke tepi pantai untuk membuat suatu karya tulis secara berkelompok. Tujuannya adalah melatih imajinasi mereka dan melatih mereka agar mampu menulis kreatif. Menurut mentor yang memberikan materi, Kak Abot, imajinasi yang tergali dari pemikiran-pemikiran liar akan membuat mereka menjadi kreatif.

Hasil karya mereka kemudian dibacakan di depan rekan-rekannya yang lain. Tak jarang tawa meledak saat karya-karya itu dibacakan.

Acara tiga hari itu ditutup dengan pelaksanaan Malam Muhasabah. Acara ini diadakan setelah melaksanakan shalat tahajud bersama ditambah dengan doa. Kegiatan ini diisi dengan penayangan film renungan ibu, yang mengambarkan tentang perjalanan seorang ibu

❄ DAN TRAUMAPUN MENGHILANG

Menurut Penanggung Jawab Kegiatan, Rahmatullah Sidik, kegiatan semacam ini bagus untuk mereka. "Memberikan pemahaman pada mereka, bahwa banyak saudara kita yang mengalami musibah lebih berat lagi dari apa yang telah kita alami," ujarnya. Selain itu, sejauh pemantauannya, sudah mulai terbentuk kedekatan antara mereka tidak hanya persahabatan tapi juga persaudaraan.

Selama kegiatan pesantren alam ini, trauma mulai terkikis. Hanya beberapa orang anak saja yang masih terbayang kejadian tersebut. "Melihat kondisi yang ada, mereka tidak kekurangan secara materi, melainkan lebih pada pembentukan mental dan pemikiran ke depan yang harus dibenahi," tambah Kak Abot.

Fery dan Fauzi sendiri mengaku 'enteng' setelah mengikuti kegiatan ini. Setidaknya, tak ada lagi rasa takut saat melihat air dan suara yang menderu. Bagaimanapun, hidup harus terus berjalan. Masih banyak mimpi yang harus dikejar.

■ VA.

Caranya adalah dengan membangunkan fikiran alam bawah sadar mereka dengan menarik hal negatif dan mengirimkan hal positif. "Pelajaran ini bisa untuk penyembuhkan, menghilangkan trauma supaya mereka bangkit lagi dari sisi financial dan kepercayaanya,"

DUBAI ISLAMIC BANK
SHARJAH EXPO CENTRE - 2008
ONLINE

"Ini pekerjaan rumah terbesar kita kalau kita mau jujur," ujar Shaikh. Apa unggulnya produk finansial syariah, kata dia, tak sampai kepada khalayak. "Orang hanya melihat, sistem ini tak beda dengan sistem konvensional, hanya pengistilahannya saja yang beda," tambahnya.

Sedang Laldin lebih menyoroti pada dogma bahwa sistem finansial syariah di beberapa negara kadung dipandang sebagai sistem keuangan yang hanya ditujukan bagi kaum Muslim saja. "Kurang ada inisiatif dari otoritas keuangan syariah setempat untuk mengkampanyekan bahwa tidak demikian adanya," jelasnya.

Sebetulnya, asal ada kemauan, tak sulit untuk melakukannya. Ia mencontohkan Malaysia yang sukses dalam kampanye ini, dan mayoritas perusahaan yang memanfaatkan skema produk finansial syariah adalah milik non-Muslim. "Mereka merasa lebih aman dengan transaksi keuangan syariah," tambah Laldin.

INTINYA PADA SISTEM BERETIKA

Shaikh dan Laldin dalam forum ini menekankan bahwa perbankan syariah adalah tentang perbankan beretika. Namun pesan ini sangat sulit untuk sampai baik pada stakeholders Muslim maupun non-Muslim karena pengistilahannya dalam bahasa Arab yang rumit.
"Dalam sistem syariah, terminologi untuk asuransi adalah takaful. Kita juga memiliki ijarah, mudarabah, dan lainnya. Semua terminologi itu adalah dalam

Ekonomi Syariah Global: Masih

Kredibilitas dan inovasi masih menjadi tantangan terbesar pengembangan ekonomi syariah di pasar global. Perlu terobosan bersama.

Berangkat dari nol, praktik finansial syariah berhasil menyedot perhatian para ekonom dunia. Setidaknya, seperti laporan Standard & Poor's, dalam satu dekade lalu, sistem ini mencatat pertumbuhan 15-20 persen, sebuah pencapaian yang tak bisa dianggap remeh.

Kini, saat krisis ekonomi memukul dan memorakporandakan sistem konvensional, produk-produk keuangan syariah menjadi makin populer. Produk-produk ini dianggap mampu melindungi dari krisis sub-prime. Transaksi keuangan spekulatif macam debt selling yang mengedepankan transaksi derivatif, memang dinafikan dalam sistem keuangan syariah. Di sisi lain, pertumbuhan populasi Muslim mau tak mau juga menjadi penyokong utama tumbuh berkembangnya sistem ini.

Kendati demikian, tingkat penerimaan sistem keuangan syariah secara global masih belum sepenuhnya berjalan. Menurut Dr Mohamad Akram Laldin, CEO dan Executive Director International Shariah Research Academy for Islamic Finance (ISRA) menyatakan, total pembiayaan syariah untuk industri di tingkat global hanya 5 persen saja. Sedang menurut Omar Shaikh, anggota Islamic Finance Council Inggris yang juga anggota Dewan Eksekutif Ernst & Young Inggris, angkanya lebih rendah lagi, sekitar 2 persen.

Saat berbicara dalam forum World Islamic Retail Banking di Dubai, baru-baru ini, keduanya sepakat menunjuk ke salah satu hal sebagai akar penyebab hal ini: terbatasnya inovasi marketing finansial syariah.

bahasa Arab, padahal berapa banyak kaum Muslim yang berbahasa Arab? 200-300 juta? Orang dari belahan bumi yang lain kendati dia Islam pun tak paham istilah-istilah itu," ujar Laldin.

Ia menyarankan, agar institusi keuangan syariah mengemas produknya dengan bahasa lokal. "Pasalnya, ketika orang mendengar nama-nama dalam bahasa Arab, maka asosiasinya langsung pada bahwa produk itu hanya untuk kaum Muslim," tambahnya.

Di mata Laldin, nama tak lagi penting asal mengusung konsep syariah. "Produk tak harus menggunakan istilah berlabel Arab," jelasnya. Menurutnya, banyak perusahaan yang menerapkan sistem syariah tapi tidak menggunakan nama Arab, bisnisnya berjalan bagus. "Karena pada akhirnya, investor pun mengedepankan sisi etika dalam bisnis dan sistem keuangannya," tambahnya.

Mencari Kredibilitas?

Ia mengakui, memang dilema soal pemakaian nama ini. Bila menggunakan nama non-Arab, pasar yang akan dijangkau lebih luas. Namun di sisi lain, costumer Muslim mungkin akan lari. "Namun saya pikir kaum Muslim saat ini juga sudah lebih dewasa," tambahnya.

❄ PENGAKUAN MULAI MENGALIR

Bagi Shaikh, sistem perbankan syariah sangat unik. "Susah untuk bilang bahwa dia sama dengan konvensional, atau hanya beda istilah saja," jelasnya.

Di bawah sistem syariah, pengenaan bunga diharamkan. Satu lagi pembedanya, kata dia, adalah adanya sharing risiko dalam model pembiayaannya. "Pihak bank dan costumer menyepakati sebuah perjanjian tentang sharing, baik dalam keuntungan maupun kerugian," jelas Shaikh.

Di sisi lain, investasi tidak diperkenankan dilakukan dalam bisnis-bisnis yang terlarang, seperti bisnis alkohol, perjudian, dan pornografi. Bank juga tidak diperkenankan saling berutang dengan bank lain atas dasar bunga. "Itu sebabnya, prinsip syariah kompatibel tidak hanya untuk umat Islam tapi juga bagi semua orang," Laldin menambahkan.

Pengakuan terhadap keunggulan model perbankan syariah mengalir dari seluruh penjuru dunia. "Bahkan Vatikan pun kini meng-endorse perbankan syariah," jelas Shaikh.

Di Inggris dan beberapa negara Eropa, model perbankan syariah menginspirasi banyak bank-bank lokal untuk menerapkan sistemnya dengan nama yang beda. "Mereka menyebutnya ethical bank," jelasnya.

❄ SATU PRODUK DUA NAMA

Shaikh justru menyebut, terobosan baru dalam hal branding, marketing, dan terminologi baru justru banyak lahir di Inggris dan beberapa negara Eropa, ketimbang di Timur Tengah, tempat yang semestinya menjadi "laboratorium" perbankan syariah. "Apa yang hilang di sini, justru ditemukan di Barat," begitu ia mengistilahkan.

Ia mencontohkan apa yang dilakukan Salam Halal Insurance, satu-satunya provider asuransi Islami di Eropa. Perusahaan ini mengemas produk yang sama untuk dua market yang berbeda dengan nama beda. "Untuk pasar Muslim, mereka memasarkan Salam Halal, sedang untuk yang lain mereka memasarkan brand dengan pendekatan etika," tambahnya.

Dasar pemikirannya sederhana saja. Non-Muslim jelas merupakan pasar yang gurih di Eropa. Namun di sisi lain, mereka tak ingin kehilangan 1,8 juta atau 3 persen umat Muslim Inggris. Belum lagi, hampir setengah juta Muslim datang ke Inggris untuk belajar atau bekerja. "Pasar potensial ini harus juga digarap," tambahnya.

❄ CERMINNYA ADA DI INGGRIS

Bila di belahan dunia lain sistem keuangan syariah masih mencari kredibilitas, tidak demikian dengan Inggris. Produk pembiayaan syariah sudah lama bersanding dengan produk konvensional. Para praktisi marketing perbankan di bank-bank yang berkantor di jalan-jalan utama kota London tak canggung dan fasik menyebut aneka produk pembiayaan syariah, pun dengan nama yang tak familiar dengan lidah mereka.

Ada dua bank besar yang sudah terotorisasi oleh FSA, yaitu Islamic Bank of Britain dan European Islamic Investment Bank. Nama terakhir ditahbiskan sebagai bank investasi pertama yang mengusung label syariah. "Ketika bank-bank syariah di Timur Tengah masih bersibuk dengan menawarkan produk-produk Islaminya, perbankan syariah London sudah berlari menjadi pusat finansial dengan "mengunci" perusahaan-perusahaan kelas dunia menjadi nasabahnya," ujar Shaikh.

Dukungan bank sentral tidak main-main dalam hal ini. Melalui Financial Services and Markets Act yang diteken tahun 2000, otoritas keuangan negara ini memberlakukan satu legislasi yang diaplikasikan bagi semua sektor. Imbasnya bagi perbankan syariah: tak ada istilah pajak berganda. Bahkan nasabah bank syariah kerap diuntungkan.

Shaikh mencontohkannya dalam proses jual beli properti. Bila membeli rumah di Inggris, kata dia, maka pembeli akan dikenakan pajak 2 persen dari nilai jual rumah tersebut. "Namun jika rumah itu dibeli melalui bank syariah, maka konsumen tidak membayar tunai pajak itu," ujarnya.

Pasalnya, pembelian properti melalui perbankan syariah menganut sistem yang beda. Bila dalam perbankan konvensional pihak bank meminjamkan uang untuk membeli properti tersebut, maka dalam perbankan syariah, pihak banklah yang membeli properti untuk dijual kembali pada nasabah.

Bila perbankan syariah di Inggris sudah bisa "berlari", kata Shaikh, sudah semestinya di tempat lain pun bisa melakukan hal yang sama. "Peluang bagi kita semua, karena pasar sudah jenuh dengan spekulasi dan ketidakpastian. Saatnya bisnis beretika menggantikannya," tambahnya. *

■ SS

Ekonomi Syariah

Oleh: Rizqullah

Tulisan ini merupakan kelanjutan dari tulisan-tulisan pada edisi sebelumnya tentang ekonomi kapitalis vs ekonomi syariah. Pada bagian awal, penulis akan mengulas secara umum ekonomi kapitalis yang telah gagal berulang kali dalam membangun perekonomian suatu bangsa dan semakin memperbesar jarak antara yang kaya dengan yang miskin. Pada bagian berikutnya, penulis menguraikan tentang ekonomi syariah sebagai solusi bagi permasalahan bangsa dan menjelaskan berbagai kekeliruan yang terjadi di lapangan dalam mempraktekkan sistem ekonomi syariah sebagai otokritik dan peringatan dini bagi para penggiat ekonomi syariah untuk memperbaikinya dikemudian hari.

❄SISTEM EKONOMI KAPITALIS

Ekonomi dengan sistem kapitalis memiliki ciri antara lain sebagai berikut: suku bunga merupakan instrumen utama yang digunakan baik oleh para pengambil kebijakan di pemerintahan dan otoritas moneter maupun di lembaga keuangan dan dunia usaha. Pasar dan dunia usaha beroperasi dengan bebas tanpa adanya campur tangan pemerintah. Transaksi keuangan yang bersifat spekulatif dimungkinkan untuk terjadi, bahkan volume transaksi spekulatif yang cukup besar mampu mempengaruhi pasar modal dan keuangan serta kebijakan pemerintah secara signifikan.

Dalam sistem ekonomi kapitalis, pemilik modal dianggap sebagai satu-satunya pemilik atas hartanya tanpa adanya hak orang lain yang melekat di dalamnya. Ia bisa berbuat apa saja untuk memaksimalkan keuntungannya tanpa harus merasa terikat dengan aspek moral dan tanggung jawab sosial. Sehingga yang terjadi adalah situasi *win-loose* atau *zero-sum game*. Artinya, keuntungan yang diperolehnya adalah atas kerugian yang dialami pihak lain dan bila seluruh keuntungan dan kerugian tersebut digabungkan, maka hasilnya adalah nol (zero).

Penerapan suku bunga sebagai instrumen utama ekonomi kapitalis telah menempatkan para pemilik modal secara otomatis dalam posisi yang diuntungkan. Pasalnya, tanpa bersusah payah mereka dapat memperbesar modalnya dengan hanya menempatkan dananya di bank atau surat berharga. Sebaliknya, penerapan suku bunga tersebut, yang merupakan komponen pembentuk harga, akan menghasilkan inflasi yang secara otomatis juga merugikan masyarakat yang berpenghasilan tetap karena daya belinya menurun.

Inflasi, resesi, pengangguran, dan kesenjangan ekonomi dan sosial adalah merupakan keadaan yang selalu terjadi secara siklus dalam suatu perekonomian yang menganut sistim kapitalis seperti Indonesia. Sistim ekonomi kapitalis mengandung banyak kelemahan, antara lain: (a) Adanya ketidakseimbangan distribusi kekayaan dan sarana produksi karena keduanya akan terpusat pada pemilik modal dan masyarakat akan terbelah menjadi dua kelompok, yaitu kelompok *the have* dan *the have not*, sebagai akibat dari penerapan suku bunga (b) Transaksi di pasar modal seperti *margin trading* (transaksi dengan volume besar tetapi dengan modal kecil) dan *short selling* (menjual surat berharga seperti saham yang belum dimiliki) telah sering menyebabkan ambruknya pasar modal yang pada gilirannya merusak tatanan ekonomi suatu negara karena kedua transaksi tersebut bersifat spekulatif. (c) Nilai-nilai moral tidak menjadi bagian dari sistim kapitalis sehingga moral hazard sering terjadi dan menjadi penyebab kebangkrutan perusahaan-perusahaan raksasa, yang pada gilirannya mengakibatkan timbulnya krisis keuangan seperti yang sekarang sedang terjadi di Amerika Serikat dan negara-negara Barat lainnya. (d) Ekonomi kapitalis tidak mengenal adanya tanggung jawab sosial bagi individu ataupun perusahaan sebagai pelaku ekonomi. Kalaupun ada program CSR seperti tersebut diatas, hal itu semata-mata sebagai upaya koreksi terhadap kesalahan yang telah dilakukan sebelumnya. (e) Tujuan dari sistim ekonomi kapitalis hanya sebatas pada materi dan kehidupan dunia. Padahal manusia menjalani hidup dan kehidupannya adalah untuk mencapai kebahagiaan hidup di dunia dan di akhirat sesuai dengan tuntunan agama masing-masing yang dianutnya.

❄ SISTEM EKONOMI SYARIAH

Ekonomi Syariah merupakan sub-sistem dari sistem nilai ajaran Islam yang mencakup seluruh aspek kehidupan manusia sebagai pedoman untuk mencapai *falah* (kebahagiaan hidup di dunia dan akhirat). Nilai-nilai ajaran Islam tersebut berasal dari dua sumber utama, yaitu Quran dan Hadis, dan bersifat universal yang berlaku bagi umat manusia dimanapun dan kapanpun.

Prinsip-prinsip yang mendasari sistim ekonomi syariah adalah sebagai berikut: (a) Kehidupan manusia di bidang ekonomi memiliki saling ketergantungan satu sama lain dengan bidang-bidang lainnya dan kehidupan material berkaitan erat dengan kehidupan spiritual. Pelaku ekonomi syariah harus menyadari bahwa upaya mencapai tujuan ekonominya adalah semata-mata dalam rangka pengabdiannya kepada Tuhan yang telah menjadikannya sebagai khalifah (wakil Tuhan) untuk memakmurkan alam ini.

Di samping itu (b) Manusia memiliki hak individu terhadap harta dan bebas memanfaatkan harta tersebut sepanjang tidak mengganggu atau merugikan orang lain. Artinya kebebasan di dalam memanfaatkan dan mengembangkan harta tersebut harus memperhatikan kepentingan orang lain atau lingkungannya.

Juga, (c) Dalam harta milik individu melekat juga hak orang lain yang tidak mampu (sosial). Setiap individu atau pelaku ekonomi adalah bagian dari masyarakat dan berkewajiban menyerahkan sebagian harta

Sebagai Solusi

atau hasil usahanya dalam bentuk zakat kepada anggota masyarakat lain yang berhak atasnya. Secara tidak langsung, zakat berperan juga menjaga keseimbangan hubungan antara kelompok *the have* dan *the have not* sehingga keharmonisan didalam masyarakat dapat terpelihara. (d) Manusia dilarang mendapatkan harta atau kekayaan dengan cara berjudi, spekulasi, eksploitasi, menggunakan bunga dan kegiatan ekonomi lain yang diharamkan atau tidak sesuai syariah. (f) Kegiatan ekonomi harus dilaksanakan dengan semangat kerjasama dan persaudaraan, bukan persaingan. Semangat kerja sama dan persaudaraan akan menciptakan sinergi diberbagai kegiatan ekonomi melalui proses interaksi dan integrasi positif yang pada akhirnya menghasilkan situasi *win-win* di antara para pelaku ekonomi. (g) Kegiatan ekonomi ditujukan untuk kemashlahatan umat manusia pada umumnya. Semua kegiatan ekonomi harus merujuk kepada *maqasid syariah*-nya (tujuan syariahnya), yaitu jaminan kebebasan berpikir, keselamatan atau perlindungan terhadap jiwa dan harta serta keluarga atau keturunan.

Dengan demikian, setiap kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh pemerintah dan kalangan dunia usaha swasta, lembaga keuangan bank dan non-bank, harus memberikan peluang bagi pengembangan kreativitas manusia sehingga peranannya sebagai khalifah untuk memakmurkan alam ini dapat dilaksanakan.

❄ KEKELIRUAN YANG TERJADI

Namun demikian, masih banyak orang yang belum memahami dengan baik dan benar tentang falsafah dan bangunan dari ekonomi syariah sehingga akhirnya banyak ditemui kekeliruan di dalam mengimplementasikan ekonomi syariah tersebut.

Salah satu contoh, adalah bagaimana perbankan syariah sebagai suatu sub-sistem dari ekonomi syariah dijalankan hanya dengan mengadopsi model perbankan konvensional yang menjadi alat kapitalis di dalam upaya menumpuk kekayaannya. Bagaimana mungkin model sub-sistem dari suatu sistem ekonomi konvensional yang telah gagal memenuhi harapan pengikutnya dapat digunakan untuk mewujudkan masyarakat madani?

Lebih jauh lagi, produk atau akad pembiayaan yang digunakan oleh bank-bank syariah, bahkan oleh *Islamic Development Bank* (IDB) sekalipun, masih didominasi dengan akad murabahah. Lebih memprihatinkan lagi bila kita mendengar ucapan praktisi bank syariah yang mengatakan bahwa strategi ekspansi pembiayaannya diarahkan pada sektor konsumtif.

Barangkali suatu apologi yang dapat diterima dari keadaan seperti ini adalah bahwa kita masih berada dalam proses pembelajaran dan tahap pengembangan lembaga keuangan syariah. Tetapi akan sampai berapa lama proses tersebut berlangsung? Sudah berapa lama institusi IDB berjalan tetapi hingga kini masih tetap merasa nyaman dengan akad murabahahnya?

Masih banyak di antara kita yang mempersoalkan pemakaian istilah 'Islam' atau 'syariah' sehingga Bank Indonesia sendiri merasa perlu untuk mewajibkan bank yang beroperasi secara syariah menggunakan kata "syariah" pada nama bank tersebut sekedar untuk membedakannya dengan bank yang beroperasi tidak secara syariah (bank konvensional). Kekeliruan fatal bisa terjadi, dimana bank yang tidak menggunakan kata "syariah" pada nama bank tersebut seolah-olah tidak syariah atau islami padahal di Amerika Serikat saja, bank-bank yang beroperasi secara syariah seperti *Bank of Whittier*, California, tidak perlu harus menggunakan embel-embel "syariah" pada nama bank tersebut.

Tingkat pemahaman masyarakat kita ternyata masih berada pada tahap pengenalan simbol dan jargon, masih berada pada tahap pengembangan ghirah (semangat) berekonomi syariah dan belum sampai pada tahap yang lebih substantif, yaitu bagaimana menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah diatas dalam setiap nafas kehidupan ekonomi keluarga, masyarakat dan negara. Apalagi kalau kita menyadari bahwa pola pikir dan pola hidup kita selama ini sebenarnya, disadari atau tidak, telah dibatasi oleh pengetahuan dan pemahaman yang nyaris semuanya berlandaskan faham kapitalis.

Faham kapitalis telah meracuni pikiran dan kehidupan kita semua, baik pemerintah, pelaku bisnis, masyarakat awam, bahkan para kyai dan ustadz. Satu contoh kecil misalnya, kegiatan pinjam meminjam uang dianggap sebagai kegiatan komersial/bisnis sehingga pihak yang meminjam harus memberikan kelebihan atas uang yang dipinjamnya. Hal ini diterima oleh masyarakat sebagai sesuatu yang wajar. Padahal, dalam Islam, kegiatan tersebut tidak termasuk dalam

kegiatan komersial/bisnis, tetapi merupakan kegiatan tolong menolong, dimana peminjam tidak berkewajiban untuk memberikan kelebihan atas uang yang dipinjamnya, sementara pihak yang meminjamkan uang tersebut akan mendapatkan balasan pahala dari Allah SWT.

Suatu kekonyolan di masa lalu terjadi di mana kita merasa bangga bilamana kita mampu mendapatkan pinjaman yang besar dari Bank Dunia atau IMF atau bank-bank luar negeri dengan alasan bahwa kita semakin dipercaya oleh badan-badan internasional tersebut. Padahal justru dengan pinjaman itulah kondisi bangsa ini menjadi terpuruk. Pinjaman tersebut mewajibkan kita untuk mengembalikan pokok pinjaman plus bunga, terlepas dari apakah kita mampu atau tidak mampu memenuhinya. Penerapan bunga tersebut telah melanggar prinsip ekonomi syariah di atas.

Contoh kekeliruan lain adalah tentang nilai uang kertas/koin yang kita miliki. Kita selama ini menganggap bahwa uang kertas/koin tersebut merupakan representasi dari kekayaan dan oleh karenanya dapat berkembang dan bertambah dengan sendirinya. Uang dianggap sama dengan barang yang bisa diperjualbelikan. Akibatnya, kita terjebak dengan kehidupan yang serba ribawi, baik ditingkat masyarakat bawah maupun atas, bahkan ditingkat negara.

Faham kapitalis yang tidak memiliki landasan spiritual tersebut telah merusak sendi-sendi kehidupan ekonomi dan sosial masyarakat kita, bahkan masyarakat dunia, selama berabad-abad. Kekayaan alam bangsa kita telah nyaris habis terkuras oleh negara-negara maju melalui lembaga keuangan internasional tersebut sebagai akibat dari praktek rente.

Barangkali diperlukan sekurang-kurangnya satu generasi untuk merubah kondisi masyarakat yang telah diracuni oleh faham kapitalis untuk menuju masyarakat madani. Masih banyak di antara kita yang berpandangan bahwa syariah menempati posisi yang paling utama di dalam kehidupan sosial dan ekonomi sehingga seolah-olah aspek syariah tersebut tidak dapat dan tidak boleh berubah, padahal syariah memiliki sifat yang relatif, yang bisa berubah setiap saat mengikuti perkembangan zaman, kemajuan sains dan teknologi serta peradaban manusia.

Pandangan yang keliru tersebut telah mengakibatkan stagnasi dalam sejarah perkembangan Islam sehingga tidak mengherankan bilamana sampai sekarang ini pintu ijtihad seolah-olah telah tertutup. Kebebasan berfikir dan berkreativitas sebagai salah satu prinsip dasar ekonomi syariah tidak berfungsi dengan baik. Kejayaan Islam yang dilandasi oleh semangat ijtihad dimasa lalu seolah-olah tidak akan mungkin muncul kembali.

PERKEMBANGAN YANG MENGGEMBIRAKAN

Sebagai *way of life*, Islam mengandung ajaran-ajaran dan nilai-nilai yang berlaku secara universal dan diperuntukkan bagi seluruh umat manusia. Islam adalah sebuah sistem nilai dan ekonomi syariah tentunya merupakan subsistem dari sistem nilai tersebut yang juga meliputi akidah dan akhlak.

Agar sistem nilai tersebut dapat berfungsi dengan baik dan menjadikan Islam benar-benar sebagai *rahmatan lil'alamin*, maka subsistem-subsistem di dalamnya (akidah, syariah, akhlak) harus dikembangkan secara bersama-sama, saling berinteraksi dan melengkapi satu sama lain melalui suatu proses yang berkesinambungan. Artinya, ekonomi syariah sendiri tidak akan dapat mewujudkan suatu masyarakat madani tanpa diikuti dengan pengembangan dan penerapan di bidang akidah dan akhlak kepada semua pelaku ekonomi syariah.

Contoh konkretnya di bidang keuangan syariah misalnya, pihak yang dituntut untuk berlaku jujur dan adil bukan hanya lembaga keuangannya saja, tetapi nasabah dan mitra usahanya juga dituntut hal yang sama. Dengan demikian, tidak akan ada lagi, misalnya, suatu perusahaan yang memiliki lebih dari satu macam Laporan Keuangan untuk periode waktu yang sama untuk kepentingan yang berlainan.

Persoalannya adalah, apakah perusahaan-perusahaan kita sudah siap dengan konsekuensinya seperti berurusan dengan kantor pajak? Kejujuran dan keadilan bukan merupakan monopoli ajaran Islam, tetapi merupakan ajaran universal dan Islam adalah agama universal.

Perkembangan lembaga keuangan syariah terutama dalam delapan tahun terakhir ini sangat menggembirakan, dimana jumlah bank syariah mengalami peningkatan dari hanya 5 bank syariah (termasuk Unit Usaha Syariah/UUS dari bank-bank konvensional) dan 62 kantor cabang pada tahun 2000 menjadi 30 bank syariah (termasuk UUS) dengan 895 kantor cabang dan kantor kas pada akhir April 2009.

Total dana pihak ketiga atau DPK (saya menggunakan istilah konvensional ini semata-mata untuk menyamakan pengertian saja dengan pembaca) telah mencapai Rp 13,585 triliun pada akhir tahun 2005 atau naik menjadi lebih dari 1.300 % dibandingkan dengan tahun 2000 sebesar Rp 1,029 triliun. Pada akhir Juli 2008, DPK tersebut telah mencapai Rp.32,898 triliun. Total pembiayaan mencapai Rp 15,120 triliun pada akhir tahun 2005 atau naik sekitar 1.400 % dibandingkan dengan akhir tahun 2000 sebesar Rp 1,271 triliun.

Pada akhir April 2009, total DPK sebesar Rp 39,193 triliun dan total pembiayaan yang diberikan mencapai Rp 39,726 triliun. Yang menarik adalah bahwa seluruh DPK tersebut disalurkan kedalam pembiayaan.

Asuransi Takaful juga mengalami peningkatan baik dari sisi jumlah perusahaan yang beroperasi maupun jumlah dana yang berhasil dihimpun. Di samping itu, telah semakin banyak pula perusahaan-perusahaan yang menerbitkan obligasi syariah untuk mendukung pendanaannya, seperti PLN yang belum lama ini menerbitkan obligasi syariah sebesar Rp 200 miliar.

Keberadaan lembaga keuangan syariah dan produk-produknya telah secara bertahap mewarnai kehidupan ekonomi dan sosial masyarakat, walaupun dalam porsi yang masih sangat kecil bila dibandingkan dengan dominasi lembaga keuangan konvensional. Tetapi perkembangan lembaga keuangan syariah tersebut diharapkan akan terus berlanjut dengan skala yang lebih besar lagi sejalan dengan semakin meningkatnya semangat dan kesadaran masyarakat

untuk melaksanakan kegiatan ekonominya secara syariah sebagaimana tercermin pada besarnya animo masyarakat untuk berpartisipasi dalam Indonesia Syariah Expo 2006 dan 2007 serta Festival Ekonomi Syariah 2008 yang baru lalu.

Beberapa bulan yang lalu, Pemerintah dan DPR telah menerbitkan dua Undang Undang (UU) yaitu UU No.19 Tentang Surat Berharga Syariah Nasional dan UU No.21 tentang Perbankan Syariah. Kedua UU tersebut sebenarnya sudah sekitar lima tahun diperjuangkan oleh para pelaku ekonomi syariah untuk memperkuat landasan hukum dan operasional lembaga keuangan syariah khususnya perbankan syariah dan memberikan perlindungan hukum bagi masyarakat pengguna jasa bank syariah dan perusahaan penerbit serta investor SBSN.

Terbitnya kedua UU merupakan respon terhadap himbauan Presiden RI dalam sambutannya pada pembukaan Festival Ekonomi Syariah tersebut awal tahun ini di Jakarta, untuk menjadikan ekonomi syariah sebagai agenda nasional tahun 2008. Tentunya diharapkan kedua UU tersebut dapat mendorong perkembangan yang lebih pesat dari ekonomi dan keuangan syariah ditanah air pada tahun-tahun mendatang.

❄ TANTANGAN KE DEPAN

Masyarakat madani bukanlah suatu hal yang mustahil untuk diwujudkan, mengingat kondisi tersebut pernah terjadi di zaman Rasulullah SAW. Tetapi, untuk dapat mewujudkan masyarakat madani yang kita harapkan bersama, diperlukan suatu upaya besar dan berjangka panjang.

Kita harus mampu merubah paradigma berfikir dan berperilaku dari masyarakat kita yang selama ini dipengaruhi oleh faham dan cara-cara kapitalis. Perubahan tersebut harus diikuti dengan pengembangan kelembagaan, model, instrumen dan kebijakan yang dituangkan dalam suatu Arsitektur Ekonomi Syariah yang menjadi pedoman arah pengembangan ekonomi syariah kedepan dalam rangka mewujudkan masyarakat madani, *baldatun toyyibatun warobbun ghofur*.

Untuk itu, diperlukan pemikiran dan diskursus di antara praktisi, akademisi/cendekiawan, pemerintah dan para alim ulama untuk merumuskan sistem atau arsitektur ekonomi syariah tersebut. Dengan begitu, momentum pengembangan ekonomi syariah yang kita miliki saat ini tidak berlalu begitu saja, tetapi benar-benar dapat dimanfaatkan secara optimal dan menjadi solusi bagi berbagai persoalan ekonomi dan sosial bangsa ini. Wallahu a'lam bissawab. ■

Cara Efektif Mengelola Keuangan Keluarga

Supaya tidak defisit, sebaiknya alokasikan pemasukan dan pengeluaran dengan baik. Kuncinya adalah dengan menggunakan uang bukan menghabiskan uang, bukan berapa yang Anda hasilkan tetapi berapa yang bisa disimpan dan terus dikembangkan.

Seringkali pemasukan yang kita dapatkan tidak mencukupi kebutuhan. Banyak faktor yang menyebabkan hal itu terjadi. Mungkin saja kita tidak pandai menggunakan uang atau mengelola keuangan, maka yang terjadi adalah model anggaran kita bisa defisit, sisa sedikit, habis, atau efektif.

Mengelola keuangan dapat dimulai dengan konsep arus kas dan neraca, dari situ kita dapat melihat darimana-kemana-berapa-apa hasilnya.

❆ KENALI MODEL ANGGARAN

Ada beberapa macam model anggaran. Model anggaran defisit, fokus pada pemasukan dan tujuannya hanya membiayai pengeluaran sebanyak-banyaknya. Pemasukan yang diterima digunakan hanya untuk memenuhi cicilan hutang dan biaya hidup, model ini cenderung defisit.

Model anggaran sisa, fokus pada usaha mengendalikan pengeluaran yang bertujuan untuk memperoleh sisa penghasilan. Mengutamakan biaya hidup dengan mengendalikan hutang kemudian sisanya ditabung. Kesimpulannya, masih ada pemasukan dari penghasilan pasif dari bunga tabungan.

Model anggaran habis, fokus pada pemasukan dan pengeluaran. Tujuannya adalah seimbang antara apa yang diperoleh dengan apa yang dikeluarkan. Membayar cicilan utang dan untuk biaya hidup, tidak ada sisa untuk ditabung atau investasikan.

Model anggaran efektif, model ini fokus pada Income Generating Asset (IGA). Sumber pemasukan berasal dari pengeluaran. Syaratnya adalah pengeluaran dipergunakan secara produktif. Misalnya saja, mengambil sebagian tabungan untuk modal usaha. Dalam hal ini, tabungan digunakan untuk investasi atau bisnis yang dapat menambah kas masuk, pengeluaran proteksi dapat menjadikan pemasukan insidentil sebagai penghasilan dan kekayaan dari risiko keuangan, dan dana utang digunakan untuk hal produktif supaya dapat menambah kas bukan

sebaliknya.

❋ ALOKASI PEMASUKAN

Pemasukan adalah uang, atau yang setara dengan uang berasal dari sumber mana saja yang mengalir masuk kekantong anda. Seberapa efektif seseorang menganggarkan waktu dan tenaganya untuk mendapatkan penghasilan. Jenis uang pemasukan di antaranya adalah, pemasukan insidentil (5 %), pemasukan pekerjaan (30%), pemasukan investasi (35%), pemasukan bisnis (30%).

Pemasukan insidentil adalah, aliran uang masuk atau yang setara dengan uang tanpa melalui suatu rangkaian kegiatan produktif, tujuannya optimalisasi asset yang menganggur dan antisipasi risiko keuangan. Jenis pemasukan insidentil sifatnya, tak terduga dan melikuidasi aset penggunaan pribadi, misalnya diperoleh dari uang pertanggungan asuransi (jiwa, kesehatan, risiko harta benda).

Pemasukan pekerjaan, pemasukan yang didapat sebagai pembayaran atas hasil kerja yang kita lakukan, karena kita bekerja kepada orang lain atau karena kita bekerja untuk orang lain. Penghasilan aktif namun bersifat linier, hasil berbanding lurus dengan kerja yang kita berikan tujuannya adalah pendapatan. Jenis pemasukan pekerjaan bersumber, karyawan memperoleh gaji, bonus, tunjangan, lembur, komisi sedangkan *self employee* memperoleh upah atau honor.

Pemasukan investasi, pemasukan yang didapat sebagai hasil dari optimalisasi asset-asset investasi. Merupakan penghasilan pasif, karena uang yang bekerja untuk anda, bukan anda yang bekerja untuk uang. Jenis pemasukan investasi misalnya diperoleh dari, jual beli dan sewa properti, bagi hasil kemitraan terbatas, portofolio, atau penghasilan dari aset-aset keuangan seperti deviden, bunga, *capital gain*.

Pemasukan bisnis, pemasukan yang didapat melalui aktifitas bisnis. Merupakan pemasukan interaktif, orang lain (tenaga,waktu dan uang) yang bekerja untuk anda, bukan anda bekerja untuk mereka. Jenis pemasukan bisnis dapat diperoleh dengan sistem linier, residual multiplikasi, *franchise*.

❋ ALOKASI PENGELUARAN

Pengeluaran adalah uang atau yang setara dengan uang, yang keluar dari kantong anda dan digunakan untuk apa saja. Alokasi pengeluaran menitikberatkan bagaimana penggunaan uang dapat menghasilkan pemasukan kembali.

Jenis pengeluaran diantaranya adalah tabungan atau investasi (alokasikan 10%-30%), cicilan hutang (maksimal 30% income), premi asuransi (alokasikan 5%-15%), biaya hidup (alokasikan 40%-60%).

Pengeluaran tabungan atau investasi, penggunaan uang untuk alokasi tabungan atau investasi. Tujuannya menyimpan uang untuk digunakan lagi di masa depan juga sebagai profit, caranya mengalokasikan sejumlah tertentu dari pemasukan untuk ditempatkan kembali ke dalam skema atau produk investasi.

Alokasi untuk tabungan atau investasi diantaranya adalah zakat, infak, sedekah, portofolio (simpanan bank, pasar uang, pasar modal), sektor rill (bisnis, properti), komoditas (emas, barang koleksi).

Pengeluaran cicilan utang yaitu, penggunaan uang untuk alokasi cicilan utang dengan tujuan mengurangi kewajiban utang dan meningkatkan nilai kekayaan bersih. Caranya meminjam untuk tujuan produktif. Alokasi cicilan utang misalnya, Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), Kredit Pemilikan Mobil (KPM), kredit usaha, kartu kredit.

Pengeluaran proteksi adalah, pengeluaran uang untuk alokasi premi asuransi yang bertujuan untuk mendapatkan pemasukan insidentil, proteksi penghasilan dan kekayaan dari risiko keuangan (kematian, kesehatan, kerugian harta benda). Alokasi premi asuransi diantaranya adalah asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi risiko harta benda.

Pengeluaran biaya hidup adalah, penggunaan uang untuk alokasi biaya hidup yang bertujuan untuk mendukung kelancaran aktifitas harian. Alokasi biaya hidup diantaranya, pengeluaran pribadi (suami, istri), pengeluaran keluarga (makanan, pakaian, listrik, telpon, air, kebersihan, kendaraan, pendidikan anak, pekerja rumah tangga, hiburan, pajak, amal dan hadiah).
* VA/disarikan dari workshop mredu

⊗ HOW TO START EFECTIVE BUDGET PLANNING ?

Kategori	Alokasi
Menabung atau Investasi	10% - 30%
Cicilan Utang	Max 30%
Proteksi Keuangan	5% - 15%
Biaya Hidup	40% - 60%

Oki Setiana Dewi Ingin Mengenal Sistem Syariah

Lewat aktingnya yang menawan sebagai Anna Althafunnisa dalam film *Ketika Cinta Bertasbih* (KCB), membuat **Oki Setiana Dewi** dikenal masyarakat. Setelah sukses dengan KCB-1, kini ia sibuk promo untuk film KCB-2, yang kini sedang tayang di bioskop seluruh Indonesia.

Setelah menyelesaikan film perdananya dan promo di beberapa daerah, ia berencana akan kembali fokus kuliah, usai cuti satu semester. "Karena ke Mesir satu bulan, aku cuti kuliah satu semester. Setelah KCB-2 ini aku akan kembali fokus kuliah," jelasnya.

Dara manis ini mengaku, setelah menjadi seorang *public figure* tidaklah merubah hidupnya menjadi *glamour* seperti kebanyakan artis. Ia merasa modern dengan gaya hidup Muslim.

Gaya hidup Muslim ala dirinya adalah tidak membatasi diri bergaul dengan siapapun untuk mendapatkan banyak ilmu, namun harus tetap memfilter mana yang baik dan buruk. "Bergaul dengan siapapun, namun tidak lebur," tegasnya.

Ditemui saat mengisi acara M-Life Festival (Muslim Lifestyle Festival) September lalu, ia mengatakan keinginannya untuk dapat mengelola keuangan secara syariah. Gadis kelahiran 13 Januari 1989 ini menuturkan, meskipun saat ini ia belum terlalu paham dan mendalami apa itu sistem syariah, namun ia sangat tertarik dan berkeinginan untuk mempelajari, kemudian menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari.

"Saat ini aku masih mempelajari dan memahami untuk tahu lebih luas, dan aku tertarik untuk menabung ke bank syariah," ujarnya. Bagi mahasisiwi Sastra Belanda Fakultas Ilmu Budaya Universitas Indonesia ini, yang membuatnya tertarik dalam sistem syariah adalah tidak ada bunga dan jauh dari riba sehingga lebih terasa aman dan tentram. "Aku jadi tertarik, oleh karena itu memang harus beralih ke syariah," ujarnya.

■ VA

Achmad K Permana Tertekan Tapi *Happy*

"Belum dua hari menjabat, sudah naik turun panggung dia, ha ha ha," kata Presiden Direktur Karim Business Consulting (KBC), Adiwarman Karim, saat *media ghatering* PermataBank Syariah, bulan lalu. Komentar Adi langsung disambut tawa para hadirin, terutama Kepala Unit Usaha PermataBank Syariah, Achmad Kusna Permana.

Maksud Adiwarman, belum dua bulan Permana menjabat pemimpin PermataBank Syariah, UUS tersebut sudah mendapat enam penghargaan di ajang The 6th Islamic Finance Award KBC, pertengahan Agustus 2009 di Jakarta.

Di ajang tersebut, PermataBank Syariah menjadi UUS Terbaik untuk kategori Bank dengan Aset lebih dari Rp 1 triliun. Di samping itu beberapa prestasi dalam hal layanan turut menopang penghargaan itu seperti the Best Service Quality dan The Best Customer Service peringkat kedua.

Seluruh penghargaan tersebut adalah untuk kinerja 2008 saat pemimpin UUS PermataBank Syariah adalah Adrian A Gunadi. Adrian kini hijrah ke Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai salah satu direktur.

Tertekan? Permana mengaku mengalaminya sedikit. "Saya masuk dalam institusi yang sudah meraih penghargaan banyak, saya harus terus mempertahankanya dengan dukungan dari orang di sekitar," komentar Permana kepada *Sharing.*

Tapi, bankir berpengalaman ini tidak takut akan tekanan. Ia punya 17 tahun pengalaman perbankan di tiga bank besar nasional maupun multinasional. Pada 1991-1997, sebagai pimpinan Bank Bali di Denpasar. Satu tahun kemudian hingga tahun 2005, sebagai Vice President Card di Bank HSBC. Sejak Juli 2006 ia mulai berkiprah di Bank Danamon, yang akhirnya menjadi kepala UUS Danamon.

Menurutnya secara emosional ia telah memiliki hubungan dekat dengan PermataBank, "Bukan seolah seperti saya pergi kehutan belantara, yang tidak tahu apa-apa," katanya. Malah, ia menilai, "Karena ini balik kampung, kembali ke rumah. Saya seperti *home sweet home* lah. Saya *happy* bertemu teman-teman yang lama, jadi lebih cepat adaptasi dan sebagainya," tambahnya.

■ VA/IA

■ **Ary Ginanjar Agustian**

Tentram dan Nyaman dengan Bank Syariah

Seorang Master Trainer, juga penulis buku *best seller* ESQ dan ESQ Power ini, turut serta mensosialisasikan dunia syariah kepada masyarakat melalui acara M-life Festifal di Grand Indonesia. Ia mengisi acara Obrolan Ngabuburit "Spiritual Leadership" sebagai pembicara, bersama Wakil Ketua Dewan Penasehat Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), Sugiharto.

Dengan apik, pengasuh ESQ Leadership Center ini menanggapi pertanyaan demi pertanyaan dari apa yang telah disampaikannya, ia pun memberikan pandangan dari pengamatannya bahwa masyarakat telah cukup banyak yang menyadari manfaatnya ekonomi syariah, "Menurut saya, kesadaran masyarakat untuk ekonomi syariah berbanding sejajar dengan perkembangan ekonomi syariah," ujarnya.

Hal yang turut mengantarkannya menjalankan syariah, di antaranya adalah berbank syariah. Saat melakoninya ia merasakan banyak hal, "Ada dua hal yang paling utama, pertama saya lebih tenang dan tentram, yang kedua sesuai dengan rasa keadilan," ujarnya.

Lebih tenang dan tentram, memilih bank syariah merupakan bentuk tanggung jawabnya pada pencipta. Masalah-masalah hal seperti riba dan sebagainya, itu adalah hal penting yang harus dipertimbangkan menurutnya. "Karena hidup bukan hanya di dunia saja di akhirat juga bertanggung jawab," ungkapnya.

Dengan menjadi nasabah bank syariah, ia mengaku menjadi lebih tenang dan dapat memenuhi tanggung jawab moral itu. Di sisi lain, pelayanan bank syariah juga sangat profesional. "Sebagai nasabah kita dilayani dengan cara yang baik, sesuai dengan nurani yaitu keadilan dengan bagi hasil bukan bunga," jelasnya.

Namun, meski bank syariah tidak kalah dengan bank umum lainnya – kata dia, "Sekarang sudah banyak peningkatan, pelayanan yang lebih baik dan profesional tidak kalah dengan bank lainya" – namun secara fisik dan fasilitas masih belum sebanding dengan bank yang telah ada lebih dahulu.

Namun ia mengaku konsisten dengan pilihannya. "Bukan hanya fasilitas dan layanan tujuan saya masuk ke syariah, melainkan tujuan spiritual yang lebih utama," jelasnya.

Menjadi Dewan Penasehat, itulah salah satu kiprahnya turut memajukan dunia syariah. Turut mendorong melalui bidang mentalitas dan karakter masyarakat. "Sesuai dengan bidang saya, tentu saya mendorongnya dari sana," paparnya.

Menurut Ary, spiritual leadership itu adalah menggabungkan tiga kecerdasan, yakni cerdas secara spiritual, cerdas emosional, dan cerdas intelektual. Cerdas secara spiritual yaitu mencari ridha Allah sesuai dengan hati nurani. Cerdas emosional, mampu beradaptasi dan sensitif dengan lingkungan. Cerdas intelektual, memiliki kemampuan intelektual dan kapabilitas yang tinggi. "Digabungkan jadi satu, itu adalah spiritual leadership," paparnya. ■ VA

Dapatkan Majalah Sharing di :

1 TOKO BUKU GRAMEDIA :

- Taman Anggrek Mall, Jakarta
- Citraland Mall, Jakarta
- Pondok Indah Mall, Jakarta
- Mega Mall, Pluit, Jakarta
- Hero Gatot Subroto, Jakarta
- Melawai, Jakarta
- Matraman, Jakarta
- Kelapa Gading Mall, Jakarta
- Artha Gading, Jakarta
- Cempaka Mas, Jakarta
- Pintu Air, Jakarta
- Gajah mada, Jakarta
- Cinere Mall, Jakarta
- Metropolitan Mall, Bekasi, Jakarta
- Bintaro Plaza, Jakarta
- Meruya, Jakarta
- Plaza Semanggi, Jakarta
- Depok Plaza, Depok
- WTC, Tanggerang
- Karawachi Mall, Tanggerang
- Daan Mogot Mall, Tanggerang
- ITC, Cibinong
- Hero Padjajaran, Bogor
- Ekalokasari, Bogor
- Manyar, Surabaya

2 TB. GUNUNG AGUNG

- Taman Anggrek Mall, Jakarta
- Blok M Plaza, Jakarta
- Kwitang 38, Jakarta
- Kramat Jati Indah, Jakarta
- Atrium Plaza, Jakarta
- Arion Plaza, Jakarta
- Citraland Mall, Jakarta
- Sunter Mall, Jakarta
- Senayan City, Jakarta
- Pondok Gede, Bekasi
- Tambun, Bekasi
- Juanda, Bekasi

3 TB. WALI SONGO, JAKARTA

Kantor Pusat Masyarakat Ekonomi Syariah (MES)
Jl. Setiabudi Tengah No.29, Setia Budi, Kuningan
Jakarta Pusat – 12910
Telp. : 021- 5290 1515
Fax ; 5290 1516

4 AGEN-AGEN SELURUH INDONESIA :

Jakarta Selatan

Dona Agency (Dona Sihite)
Jl. Sunan Kalijaga No. 64
Terminal Blok M-Jakarta Selatan
Telp. : 021-722 0004

Mataradja Agency (Benhard Simarmata, S.Sos)
Jl. Cilandak KKO No. 59
(Depan Pintu Masuk Pom Bensin Trakindo)
Jakarta Selatan

Jakarta Pusat

Program Pasca Sarjana PSSTTI-UI (Ferry)
Jl. Salemba Raya – Jakarta Pusat
Telp. : 021-3924 713

Jakarta Timur

Yanti Agency (Yanti Hadi)
Jatinegara Kaum No. 19, Rt.001/003
Jakarta Timur 13250
Hp. : 0816 – 1850 689

Daya Sapta Cita "DSC" Agency (Fitri Herfianti)
Jl. Cilungup II No. 51, Rt. 02/012
Duren Sawit-Jakarta Timur
Telp. : 86607173
Hp. : 0812 106 9395/0813-9811 2816
021- 3394 5358/021 326 73941

Jakarta Barat

Cahaya Agency
Jl. Kemanggisan Utama Raya No.37
Telp. : (021)-533 0340
Hp. : 0818-083 66390

Lily Sekarwati Agency
Komplek Green Ville Blok M/2
Tomang Barat-Jakarta Barat
Telp. : 021-563 0833/021-567 3841
Fax.: 021-565 5953

Depok

Bursa Nurul Fikri (Rusdi Mukhtar)
Margonda Raya 219A- Pondok Cina
Telp : 021-788 3803
Fax .: 021-7869787, 912 67331

Madinah Agency (Abu Umar Abdul Azis)
Jl. Margonda Raya No. 513 A-Depok
Telp/Fax : 021-7871 118
Hp. : 0816-1107 859

Arif Media Agency
Jl. Margonda Raya No. 521, Gg. Sawo-Depok
Telp. : 021-980 99 265
Hp. : 0813- 180 15 221

Bogor

Ritha Artha Kesuma
Komplek Ciluar Asri Blok B7 No.30,
Ciluar -Bogor 16156
Telp. : 0251-658549
Hp. : 0818-0807 9900

Serang

Drs. H Lufti Iskandar
Apotik Yumaga Jl. Yusuf Martadilaga No. 4 Serang
Banten
Telp. : 0254 201752

Bandung

Gunaraya Agency (Erick Wahyudin)
Komplek Ruko Cikawau Permai B 12
Bandung
Telp. : 022-4232 513

Maju Terus Agency (Aan)
Jl. Sukagalih No. 42 – Bandung
Telp. : 022 – 2043 090

Jawa Tengah

ABC Agency (Edy Dwinanto)
Jl. Slamet Riyadi No. 30 A
Solo-Jawa Tengah
Telp. : 0271- 644 345
Hp. : 0816 1110 925

Sendang Mulya Agency (Iskandar Narto Atmodjo)
Jl. Pasar Gede Wetan No.8
Solo – Jawa Tengah
Telp. : 0271 – 633 751
Hp. : 0815 4853 4567

Siti Hasanah Agency (Siti hasanah)
Jl. Lamongan Barat IV No.23
Sampangan Semarang-Jawa tengah
Telp. : 024 – 7029 8397
Hp. : 0815 761 2547

Sleman

Alvi
Jl. Layur 3 no. 1 Minomartani Ngaglik Sleman 55581
Telp :085729542701

DI Yogyakarta

Esyar Agency (Andi Mujahid)
Jl. Pandega Marta IV No.1
Yogyakarta 55281
Hp. : 0813 2804 4471

Yani Agency (Linda)
Jl. Veteran No. 171 (Sebelah Hotel Dewa Ruci)
Yogyakarta
Telp. : 0274-367 867

Surabaya

SYAIFUDIN AGC
Ketintang baru X No. 7 Kel. Ketintang Kec. Gayungan
SURABAYA 60231
HP : 031 72468620/0819 3800 4200

Batam

R. Endy Junaidi Sastra
PT. BATAM LINK PUBLISHER Graha Sulaiman Lt. 3
Jl. Sultan Abdul Rahman Nagoya- Batam 29432
Telp. : +62819814900/07789113204

5 AGEN-AGEN KAMPUS

UNJ
Sekretariat BSO KSEI FE-UNJ
Jl. Rawa mangun Muka, Gd. L.
Lantai I Kampus A-UNJ, Jakarta Timur
Cp. : Imam Punarko
Hp. : 0856 765 2604

TRISAKTI
Asrama IKAMI Sul sel
Jl. Talang 39, Pegangsaan , Menteng Jakarta Pusat
Cp. : Hendriyadi
Telp. : 021—951 891 27
Hp. : 0852 55 904 934

UNIVERSITAS INDONESIA (UI)
Sekretariat Forum Studi Islam (FSI)
Gedung Student center, FE-UI, Depok
Telp. : 021-9202 8996
CP. : Giri Suseno, HP. : 0856- 9237 1591

STAN
Jl. Ceger Raya Blok A No. 1 A, Pondok Aren
Jurang Mangu Timur, Tenggerang 15222
(Belakang Masjid As Shuhada)
Cp. : Zia'ul haq As Shidqi
Telp. 021-914 361 77
Hp. : 0856-400 411 72

STEI SEBI
Jl. Ir. H. Juanda, Komplek Ciputat Indah Permai
Blok C. No. 25-26, Ciputat-Tanggerang
Cp. : M. Wiwil
Hp. : 0812 1355 4881

STEI TAZKIA (Faqih)
Jl. Raya Darmaga KM. 7, Bogor 16680
Telp. : 0251-421 309
Hp. : 0857 2039 9470

UIN
Riza Agency (Riza Rizky Pratama)
Komplek Ciater Permai Blok D 6 No. 6
Serpong -Tanggerang
Telp. : 021- 7564 764
Hp. : 0856 7946 071

STAIN CIREBON
Mochammad Adriayanul Latif
Jl. Perjuangan Bypass Cirebon
Hp. : 085224853430

Sharing
Sharing
Ekonomi Kita 2009

❄ MENERIMA AGEN DI SELURUH INDONESIA